



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA INGENIERÍA FINANCIERA

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del título de:

INGENIERA EN FINANZAS

TEMA:

**“MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA OPTIMIZACIÓN
DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA MICROEMPRESA
SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECÁNICOS OREJUELA
(SEIMCO), EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE
CHIMBORAZO, EN EL PERIODO 2016”**

AUTORA:

MARÍA IVONNE OREJUELA TIAGUARO

Riobamba - Ecuador

2015

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación, previo a la obtención del título de Ingeniera en Finanzas, ha sido desarrollado por la Srta. María Ivonne Orejuela Tiaguaro, ha cumplido con las normas de investigación científica, y una vez analizado su contenido autorizamos su presentación.

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova

DIRECTOR

Eco. Francisco Javier Andrade Domínguez

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, MARÍA IVONNE OREJUELA TIAGUARO, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 18 de Diciembre del 2015.

María Ivonne Orejuela Tiaguaro

C.I: 060425232-0

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a Dios por brindarme la vida, por guiarme por el buen camino, a mi Virgen del Cisne por bendecir a mi familia. A mis padres por darme la mejor herencia de vida el estudio y por preocuparse por mí.

A mis hermanos Silvia, José, Gabriela, Mónica, Marcelo, Santiago y Pedro a ellos por su apoyo incondicional, sus consejos y por darme las fuerzas para cumplir mi meta.

A mí cuñado y cuñadas por ser parte de mi familia, a mis sobrinos por alegrarme todos los días con sus sonrisas y locuras.

A mis amigas que estuvieron siempre en las buenas y en las malas en todo la etapa profesional.

A los ingenieros por brindarnos sus conocimientos y por darnos consejos que nos servirán en el futuro

María Ivonne Orejuela Tiaguaro

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo en especial a mí querida Escuela de Ingeniería Finanzas y Comercio Exterior por ser mi segundo hogar y brindarme una educación de excelencia, con ingenieros de calidad.

A mis padres y a mis hermanos que han sido mi inspiración para lograr esta meta que me propuse, al Ingeniero Luis Esparza y Economista Francisco Andrade por ser eje fundamental en mi trabajo de titulación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADEcIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDO	vi
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS	xv
RESUMEN EJECUTIVO.....	xvi
SUMmARY	xvii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1. Formulación del problema.	3
1.2. OBJeTIVOS	3
1.2.1. Objetivo General	3
1.2.2. Objetivos Específicos.....	3
1.3. JUSTIFICACIÓN	4
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	5
2.1. antecedentes investigativos	5
2.1.1. Antecedentes históricos.....	5
2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	5
2.2.1. PYMES en el Ecuador.	5
2.2.2. Definición de PYMES Familiar	6

2.2.2.1 Fortalezas de las pymes.....	7
2.2.2.2 Debilidades de las PYMES:.....	7
2.2.2.3 Características de las PYMES:	7
2.2.3. Aporte de las PYMES en el Ecuador	7
2.2.4. PYMES: contribución clave en la economía	8
2.2.5. Industria Metalmecánica	8
2.2.6. Descripción del sector industrial en el Ecuador	9
2.2.7. Gestión financiera	10
2.2.8. Modelo de gestión financiera	11
2.2.8.1 Objetivo de un modelo de gestión financiera.....	11
2.2.8.2 Fases del Modelo de Gestión financiera	11
2.2.8.3 Partes del Modelo de Gestión financiera	12
2.2.9. Optimización de Recursos Económicos-Financiero	12
2.2.10. Métodos de Análisis financieros	14
2.2.11. Razones financieras.....	15
2.2.11.1 Indicadores de Liquidez	16
2.2.11.2 Indicador de Endeudamiento.....	16
2.2.11.3 Índice de Apalancamiento	16
2.2.11.4 Indicadores de Actividad	17
2.2.11.5 Rotación de Activos Totales.....	18
2.2.11.6 Indicadores de Rentabilidad	18
2.2.12. Análisis Dupont.....	19
2.2.13. Estados Proforma	20
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	20
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	23
3.1. IDEA A DEFENDER	23
3.2. Variables	23

3.2.1. Variable Independiente	23
3.2.2. Variable Dependiente.....	23
3.3. Modalidad	23
3.4. Tipos de Investigación	23
3.4.1. Investigación Descriptiva.....	23
3.4.2. Investigación de Campo.....	24
3.5. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	24
3.5.1. Método Inductivo	24
3.5.2. Método Deductivo.....	24
3.5.3. Población y Muestra.....	24
3.5.4. Observación	24
3.5.5. Cuaderno de notas	24
3.5.6. Entrevista y Encuestas	24
capítulo iv: propuesta.....	36
4.1. Antecedentes	36
4.2. aspectos generales de la microempresa servicios industriales metalmecanicos orejuela seimco	36
4.2.1. Reseña Histórica	36
4.2.2. BASE LEGAL	37
4.2.3. Organización Interna.....	38
4.2.3.1 Organización Estructural.....	38
4.2.3.2 Organigrama Funcional:	39
4.2.3.3 Descripción de Funciones	39
4.2.4. Ubicación	41
4.2.5. Filosofía empresarial.....	41
4.2.6. Giro del Negocio	42
4.3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	44

4.3.1. Análisis externo.....	44
4.3.1.1 Factor Económico	45
4.3.1.2 Factor Político	48
4.3.1.3 Factor Legal	49
4.3.1.4 Factor Social	50
4.3.1.5 Factor Tecnológico	52
4.3.1.6 Factor Ambiental.....	52
4.3.2. ANALISIS INTERNO	52
4.3.2.1 Recursos Humanos.....	53
4.3.2.2 Recursos Técnicos o Tecnológicos	53
4.3.2.3 Recursos Materiales	54
4.3.3. Análisis Micro internos de la empresa	54
4.3.3.1 Clientes.....	54
4.3.3.2 Gustos y preferencias	55
4.3.3.3 Proveedores	55
4.3.3.4 Competencia.....	56
4.3.3.5 Productos.....	57
4.3.4. FODA.....	58
4.3.4.1 Fortaleza.....	59
4.3.4.2 Oportunidades	59
4.3.4.3 Debilidades.....	60
4.3.4.4 Amenazas	60
4.4. Análisis De Los Estados Financieros Básicos	61
4.4.1. Análisis del Estado de Situación Financiera Método Horizontal	61
4.4.1.1 Interpretación y análisis del Estado Financiera.....	64
4.4.2. Análisis del Estado de Situación Financiera Método Vertical.....	68
4.4.2.1 Interpretación y análisis del Estado de Situación Financiera Vertical	70

4.4.3. Análisis del Estado de Resultados Método Horizontal	73
4.4.3.1 Interpretación y análisis del estado de resultados método horizontal	74
4.4.4. Análisis del Estado de Resultados Método Vertical	77
4.4.4.1 Interpretación y análisis del Estado de Resultado Método Vertical	78
4.5. Aplicación de indicadores financieros	79
4.5.1. Indicador de liquidez.....	79
4.5.2. Indicadores de endeudamiento.....	80
4.5.3. Indicadores de actividad.....	80
4.5.4. Rotación Activos Totales	82
4.5.5. Indicadores de rentabilidad	83
4.5.6. Análisis DuPont	84
4.6. Situación actual de las cuentas por Cobrar	85
4.6.1. Modelo propuesto para gestionar las Cuentas por Cobrar	85
4.7. situación actual cuentas por Pagar	87
4.7.1. Modelo propuesto para la gestión de Cuentas por Pagar	88
4.8. Situación actual de inventarios	90
4.8.1. Modelo propuesto para la gestión de Inventarios	90
4.9. Determinación del presupuesto de ingresos y egresos proyectado	92
4.9.1. Presupuesto de Ingresos proyectado	93
4.9.2. Presupuesto de Egresos proyectado	94
4.10. Determinación del presupuesto de Flujo de Caja.....	94
4.10.1. Presupuesto de Flujo de Caja proyectado	95
4.11. Determinación del estado de situación financiera proyectada	96
4.12. Indicadores proyectados.....	97
4.12.1. Indicador de liquidez.....	97
4.12.2. Indicadores de Endeudamiento	98
4.12.3. Indicadores de rentabilidad	98

Conclusiones.....	100
RECOMENDACIONES.....	101
Bibliografía	102
ANEXOS	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Existe un Modelo de Gestión Financiera.....	26
Tabla 2. Lograr eficiencia en el uso óptimo de los recursos.....	27
Tabla 3. Mejorar las políticas y procedimientos.....	28
Tabla 4. Aspectos de un modelo de gestión financiera.....	29
Tabla 5. Información oportuna para el desempeño.....	30
Tabla 6. Movimiento económico - financiero de la empresa.....	31
Tabla 7. Indicadores de gestión	32
Tabla 8. Análisis financiero	33
Tabla 9. Importancia el punto de equilibrio.....	34
Tabla 10. Obtención de un flujo de efectivo.....	35
Tabla 11. Productos SEIMCO	43
Tabla 12. Empresas que reciben servicio SEIMCO.....	44
Tabla 13. Evolución del índice de precios al consumidor y sus actividades	46
Tabla 14. Tasas de Interés.....	47
Tabla 15. Producto Interno Bruto PIB	48
Tabla 16. Clientes Producto SEIMCO.....	54
Tabla 17. Clientes Servicios SEIMCO	55
Tabla 18. Proveedores SEIMCO	56
Tabla 19. Empresas de competencia actual	57
Tabla 20. Productos SEIMCO	58
Tabla 21. Matriz FODA.....	61
Tabla 22. Análisis horizontal Estado de Situación Financiera	63
Tabla 23. Análisis Vertical Estado de Situación Financiera.....	69
Tabla 24. Análisis del Estado de Resultados Método Horizontal.....	73
Tabla 25. análisis del estado de resultados método vertical	77
Tabla 26. Razón Corriente año 2014-2015	79
Tabla 27. Capital Neto de Trabajo 2014-2015	79
Tabla 28. Nivel de endeudamiento	80
Tabla 29. Rotación Cuentas por Cobrar 2014-2015	80
Tabla 30. Plazo Medio de Cobranza 2014-2015.....	81
Tabla 31. Rotación Cuentas por Pagar.....	81

Tabla 32. Plazo medio Pago 2014-2015	82
Tabla 33. Rotación Activos Totales.....	82
Tabla 34. Rentabilidad Sobre Activos (ROA)	83
Tabla 35. Rentabilidad sobre Patrimonio ROE	83
Tabla 36. Rentabilidad Sobre Ingresos	83
Tabla 37. Método DUPONT.....	84
Tabla 38. Monto y Plazo de Crédito	86
Tabla 39. Plazo Medio de Pagos.....	88
Tabla 40. Modelo calendario de pago.....	88
Tabla 41. Modelo de documento de ingreso de mercadería	92
Tabla 42. Presupuesto de Ingresos 2016.....	93
Tabla 43. Presupuesto de Egresos 2016.....	94
Tabla 44. Presupuesto de Flujo de Caja.....	95
Tabla 45. Estado de Situación Financiera Proyectada 2016	96
Tabla 46. Razón Corriente año 2016	97
Tabla 47. Capital Neto de Trabajo 2016.....	97
Tabla 48. Nivel de endeudamiento 2016	98
Tabla 49. Rentabilidad Sobre Activos (ROA) 2016	98
Tabla 50. Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE) 2016.....	99
Tabla 51. Rentabilidad Sobre Ingresos (ROS) 2016.....	99

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Existe un Modelo de Gestión Financiera	26
Figura 2. Lograr eficiencia en el uso óptimo de los recursos	27
Figura 3 Mejorar las políticas y procedimientos	28
Figura 4. Aspectos de un modelo de gestión financiera	29
Figura 5. Información oportuna para el desempeño	30
Figura 6. Movimiento económico - financiero de la empresa	31
Figura 7. Indicadores de gestión	32
Figura 8. Análisis financiero.....	33
Figura 9. Importancia el punto de equilibrio	34
Figura 10. Obtención de un flujo de efectivo	35
Figura 11. Organigrama Estructural SEIMCO	38
Figura 12. Organigrama Funcional SEIMCO	39
Figura 13. Croquis de Ubicación	41
Figura 14. Análisis del Entorno Externo	45
Figura 15. PET Y PEA a nivel Nacional, urbano y rural, marzo 2015 (En miles de personas)	51
Figura 16. Empresas de Competencia actual	57
Figura 17. Productos SEIMCO	58
Figura 18. Análisis Horizontal Capital de Trabajo	64
Figura 19. Análisis Horizontal Capacidad Instalada	64
Figura 20. Análisis Horizontal Inversión.....	65
Figura 21. Análisis Horizontal Obligaciones Financieras a Corto Plazo	65
Figura 22. Análisis Horizontal Obligaciones Financieras a Largo Plazo	66
Figura 23. Análisis Horizontal Apalancamiento.....	66
Figura 24. Análisis Horizontal Patrimonio	67
Figura 25. Análisis Horizontal Pasivo y Patrimonio	67
Figura 26. Análisis Vertical composición del Capital de Trabajo	70
Figura 27. Análisis Vertical composición Capacidad Instalada	71
Figura 28. Análisis Vertical composición Obligaciones Financieras	72
Figura 29. Análisis horizontal total Ingresos	74
Figura 30. Análisis Horizontal Costo de Venta	74

Figura 31. Análisis horizontal cuenta Utilidad Bruta en Ventas	75
Figura 32. Análisis horizontal cuenta Gasto Administrativo.....	75
Figura 33. Análisis horizontal cuenta Gasto de Ventas	76
Figura 34. Análisis horizontal cuenta Gasto Financiero.....	76
Figura 35. Análisis horizontal cuenta Utilidad del Ejercicio.....	77
Figura 36. Análisis vertical participación de las cuentas del Balance de Resultados frente al ingreso	78

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Entrevista dirigido al gerente propietario de seimco.....	104
Anexo 2. Encuesta aplicadas para el área administrativa en seimco	105
Anexo 3. Estado de situacion financiera 2014.....	107
Anexo 4. Estado de situación financiera 2015.....	108
Anexo 5. Estado de resultados 2014.....	109
Anexo 6. Estado de resultados 2015.....	110

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación es un modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos financieros de la Microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos OREJUELA (SEIMCO), ubicada en la ciudad de Riobamba, que tiene como su principal actividad la comercialización de productos de herrajería metálica y prestar servicios a los clientes.

El propósito de este modelo es generar un crecimiento empresarial en el periodo 2016 y permitir implantar mecanismos para la ejecución presupuestaria, con mira a satisfacer las expectativas de la microempresa.

Para el desarrollo del trabajo de titulación se realizó el análisis FODA, análisis vertical, horizontal de los estados financieros, además se efectuó los cálculos de los indicadores financieros. Para la determinación de la propuesta se aplicó modelos de gestión financiera como: cuentas por cobrar su objetivo es minimizar tiempos de cobro al igual que las cuentas por pagar se realizó un pequeño manual de políticas y normas que servirán para proveer a la microempresa lineamientos que brinden mayor certeza sobre sus actividades y en los inventarios se aplicó políticas para un buen uso de productos; también se pronosticó los estados financieros para maximizar su rendimiento y crecimiento de la microempresa en el año 2016, mediante la tasa de inflación de dicho año.

Finalmente luego de haber realizado esta propuesta, se puede determinar que SEIMCO implementara el modelo de gestión financiera que ayudará a mejorar la rentabilidad la toma de decisiones en un futuro.

Palabras claves: modelo de gestión financiera, optimización de recursos financieros, microempresa y estados financieros.

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova

DIRECTOR

SUMMARY

The present investigation is a financial management model to optimize the financial resources of the OREJUELA Metal Mechanical Industrial Microenterprise (SEIMCO) located in the city of Riobamba. Its main activity is to market its ironwork products and offer services to customers.

The purpose of this model was to help the enterprise grow in 2016 and to implement activities for the budget execution to meet the microenterprise expectations.

For this investigation, the SWOT analysis, the vertical analysis, the horizontal analysis of the financial statements and the financial indicators calculations were done. For the proposal, the financial management models such as accounts receivable to reduce the recovery periods and accounts payable were applied. A small policy and regulation handbook for the microenterprise to have guidelines about its activities was done. Policies for a proper product handle were applied in the inventories. The financial statements were predicted to maximize its yield and growth in 2016 through the inflation rate of that year.

Finally, having done this proposal, it can be determined that SEIMCO will implement this financial management model to improve its profitability and making decisions in the future.

Key words: financial management model, financial resource optimization, microenterprise and financial statements.

INTRODUCCIÓN

El modelo de gestión financiera es importante para toda empresa, porque permite pronosticar los ingresos y egresos futuros, la gestión financiera es un instrumento que sirve como guía su objetivo lograr todas las metas económicas y financieras; evaluando los hechos económicos pasados, presentes y futuros.

La gestión financiera realizada servirá como herramienta para SEIMCO. Ya que podrá adoptar esta propuesta para desempeñar un mejor manejo en las actividades que se desarrollan; y así se mejorará la toma de decisiones presentes y futuras, para la contribución del crecimiento empresarial. El presente trabajo tiene una distribución de cuatro capítulos; en el primero se encuentra el planteamiento, formulación, justificación del problema, objetivo general y objetivos específicos.

El segundo capítulo está basado en los Antecedes históricos de la investigación, marco conceptual y teórico; en el tercer capítulo se encuentra la idea a defender, variables, tipos de investigación, modalidad de investigación, población y muestra; y métodos, técnicas e instrumentos que se van a utilizar en el desarrollo del trabajo.

El cuarto capítulo, es el último del trabajo desarrollado y está basado en la propuesta realizada A continuación de los capítulos están las conclusiones y recomendaciones halladas en el trabajo realizado, la bibliografía que comprende el listado de los autores de libros donde se obtuvo información para el desarrollo del marco conceptual y teórico; y por último los anexos donde se refleja el cuestionario de las entrevistas y encuestas realizadas

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las empresas privadas, las organizaciones, y las empresas públicas requieren gestionar sus recursos tanto en lo económico como en lo financiero, su rentabilidad con el propósito de obtener una trascendencia en el contexto productivo de la economía, tratando de mejorar sus procesos y cumplir su planificación y sus objetivos propuestos.

Los cambios constantes en el mercado obligan a las empresas a innovar sus procesos, infraestructuras, equipos, maquinarias y con ello lograr la utilización óptima de los recursos en sus diferentes áreas, maximizando ingresos y reduciendo costos. Las presiones competitivas del entorno están induciendo a los mandos gerenciales a efectuar cambios en la forma de administrar y orientar a las empresas para ser competitiva.

La microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela “SEIMCO”, de la ciudad de Riobamba, desde el inicio de sus actividades se dedica a la elaboración de productos para la cerrajería metálica que comprende: bisagras para puertas, ruedas, forjados, tubos trenzadas, etc. El capital de trabajo para el funcionamiento de la microempresa fue de un monto de ocho mil dólares, para poder iniciar sus actividades. En sus activos fijos la microempresa cuenta con maquinaria avanzada para la elaboración de sus productos como: tornos revolver, tornos paralelos, una cortadora plasma, prensas hidráulicas, equipos de cómputo, un vehículo, entre otros., todos estos activos fijos son propios de la microempresa y sin endeudamiento alguno. La solvencia financiera de la microempresa se refleja el cumplimiento de todas sus obligaciones sin importar su plazo, SEIMCO se encuentra en la capacidad para liquidar los pasivos contraídos al vencimiento de los mismos y demuestra que podrá conservar estas situaciones en el futuro.

Es por ello que la microempresa necesita de un modelo de gestión financiera para optimizar sus recursos financieros ya que solo se basa con los estados contables presentados por las personas que se encuentra bajo conocimientos no muy adecuados, esto se ha desembocado en una limitación del progreso de la empresa; y así con este modelo de gestión financiera obtendremos una mejor toma de decisiones en la microempresa.

1.1.1. Formulación del problema.

¿Es el modelo de gestión financiera la que genera la optimización de los recursos financieros en la microempresa” SEIMCO”, en el periodo 2016?

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General

Realizar un modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos financieros de la microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela (SEIMCO), en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo en el periodo 2016”

1.2.2. Objetivos Específicos

- Evidenciar los fundamentos teóricos sobre la gestión financiera que permitan la optimización de los recursos financieros de la microempresa SEIMCO.
- Analizar un diagnóstico situacional de la microempresa “SEIMCO” que permita una optimización de los recursos financieros en la microempresa.
- Proponer un modelo de gestión financiera para la optimización de los recursos financieros de la microempresa SEIMCO, en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo en el periodo 2016”

1.3. JUSTIFICACIÓN

Actualmente en el sector económico predomina la incertidumbre, las empresas y el mercado están inmersas en un cambio continuo, es por ello que la investigación es de interés para el área gerencial de la microempresa, pues se tendrán herramientas financieras y de análisis para una correcta toma de decisiones, que incidirán en una mejora organizativa, tecnológica y económica, para lograr su competitividad en el sector industrial

Desde el inicio de sus operaciones la microempresa SEIMCO, no con ha contado con un modelo de gestión financiera ya que existen dos elementos fundamentales de la empresa como son los clientes externos e internos. Es de importancia para los clientes internos ya que estos económicamente dependen del desarrollo de la microempresa, la misma que les brindará mayores beneficios si esta logra cumplir sus expectativas de crecimiento personal e institucional y a sus clientes externos que reciben productos y servicios de calidad para la satisfacción de sus necesidades.

La información operativa, para realizar la investigación reposan en los archivos de SEIMCO, la misma que está orientada a sentar las bases del modelo de gestión financiera que será de uso académico y gerencial para la empresa, por lo tanto se levantará un análisis y diagnóstico situacional el que permita proponer el modelo de gestión financiera puesto que al contar con una clara planeación los directores de la microempresa podrán definir claramente sus metas y así garantizar un sistema de información periódica y dar seguimiento al desempeño en las responsabilidades asignadas a cada uno de sus empleados.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1. Antecedentes históricos

Edgar Cuichan de la Escuela Politécnica del Ejercito elaboró su tesis en el año 2012 su tema fue “Propuesta de un Modelo de Gestión Financiera para la empresa Activa Serv S.A., ubicada en el distrito metropolitano de Quito”; el propósito de esta investigación fue determinar las condiciones generales bajo las cuales opera la empresa y en función de ellas identificar las diferentes áreas críticas de la misma, que permita determinar un marco de acción definido, involucrando técnicas y herramientas de administración financiera; para que a partir de ellas la empresa pueda tomar decisiones acertadas.

Erika Tatiana Campoverde Pareja de la Escuela Politécnica del Ejercito elaboró su tesis en el año 2014, su tema fue el “Diseño de un modelo de Gestión Financiera en la empresa MALEPRODU Cía. Ltda., para optimizar los recursos financieros”; el propósito de esta investigación según sus conclusiones y recomendaciones fueron que la propuesta de gestión financiera aplicada a la empresa no es factible por la baja de liquidez que tiene la empresa, tomando como base los análisis ya planteados anteriormente pues la utilidad es insuficiente por la incorrecta administración y el poco control del mismo ocasionado fracaso del negocio y se recomienda implementar un manual de manejo de efectivo propuesto, permitiendo mejorar el manejo de recursos y no desembolsar le dinero en actividades que no se encuentran acordes al negocio.

2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1. PYMES en el Ecuador.

(Gispert, 2001) Manifiesta que: Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas.

Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

2.2.2. Definición de PYMES Familiar

Una empresa familiar será aquella sociedad donde la mayoría de los votos está en poder de la familia controladora, incluyendo al fundador(es) que buscan traspasar la empresa a sus descendientes. Las expresiones “empresa familiar”, “compañía familiar”, “compañía propiedad de una familia” y “compañía controlada por una familia” se usan indistintamente a lo largo para referirnos a las pymes.

También, y de un modo general, se acepta que una empresa familiar es una organización controlada por una familia, donde dos o más miembros de ella trabajan activamente en esa organización; definiciones que demandan aclarar la dimensión de la propiedad, entendida en el sentido de que una parte suficiente de la misma debe ser poseída por la familia; lo mismo sucede en relación con el ejercicio del poder: pues alguno o varios de los propietarios dedicarán la totalidad o una parte importante de su tiempo a trabajar habitualmente en la empresa familiar ya como directivos o en la calidad de miembros de un consejo de administración. Desde la continuidad, se requiere que, al menos, esté en el ejercicio gerencial una segunda generación, como señal de transmisión exitosa de la empresa hacia las generaciones futuras, como testimonio de una práctica de valores de la familia en la empresa.

2.2.2.1 Fortalezas de las pymes

- Representan el 95% de las unidades productivas
- Generan el 60% del empleo
- Participan del 50% de la producción
- Amplio potencial redistributivo
- Capacidad de generación de empleo
- Amplia capacidad de adaptación
- Estructuras empresariales horizontales

2.2.2.2 Debilidades de las PYMES:

- Insuficiente y/o inadecuada tecnología y maquinaria para la fabricación de productos
- Insuficiente capacitación del talento humano.
- Insuficiencia de financiamiento.
- Insuficiente cantidad productiva
- Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en otros países.

2.2.2.3 Características de las PYMES:

- Al ser una empresa en desarrollo sus principales características consisten:
- Requieren de exigencias técnicas, de calidad y legales..
- Escasa capacidad de negociación.
- Inexistencia de estrategias globales de internacionalización
- Débiles encadenamientos productivos-materias primas
- Costos elevados por desperdicio de materia prima.
- Insuficiente cantidad productiva para exportar.
- Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en empresas grandes.

2.2.3. Aporte de las PYMES en el Ecuador

En el Ecuador, de acuerdo a su tamaño, las empresas tienen las categorías siguientes:

Microempresas: Emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares.

Talleres artesanales: Se caracterizan por tener una labor manual, con no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares.

Pequeña Industria: Puede tener hasta 50 obreros

Mediana Industria: Alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.

Grandes Empresas: Son aquellas que tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos

2.2.4. PYMES: contribución clave en la economía

Según (Negocios, 2012): Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) juegan un papel de gran importancia dentro del desarrollo de toda economía debido a su relación e incidencia en la generación de empleo, y crecimiento económico. De esta forma las Pymes se relacionan directamente con el desarrollo económico en todas las regiones del país. Si bien al analizar los factores de crecimiento económico se identifican como responsables a las grandes empresas, en realidad los resultados indican que el crecimiento depende en buena medida del desempeño de sus Pymes.

Al contar con estructuras más pequeñas es sencillo ajustarse a los requerimientos del mercado y de los clientes, sobre todo, si se trabaja con grandes empresas e igualmente pueden tener un trato más cercano con sus clientes. Sin embargo, también existen varias dificultades relacionadas con el éxito de estos emprendimientos, debido a la menor disponibilidad de recursos, acceso al crédito, limitantes para emprender procesos de desarrollo tecnológico, entre otros.

Esto hace necesario reconocer a aquellos emprendimientos que han demostrado una mayor eficiencia en su desempeño y rendimiento, de ahí que Corporación Ekos realice anualmente la premiación Ekos Pymes.

2.2.5. Industria Metalmecánica

El sector de la metalmecánica abarca una gran diversidad de actividades productivas, que van desde la fundición a la transformación y soldadura así como también al tratamiento químico de diferentes superficies. La característica que sitúa a éstas actividades dentro del mismo sector es la utilización del metal tanto ferroso como no ferroso como elemento esencial (Hugo, 2010).

- Fundición, Hierro y Acero
- Manufacturas de fundición, hierro o acero
- Cobre y manufacturas de cobre
- Níquel y manufacturas de níquel
- Aluminio y manufacturas de aluminio
- Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos
- Plomo y manufacturas de plomo
- Zinc y manufacturas de cinc
- Estaño y manufacturas de estaño

Las exportaciones de la metalmecánica desde el 2004 han pasado a representar de un 6.43% a un 10.75%, un gran porcentaje para el Ecuador, tomando en cuenta que éstos valores corresponden las exportaciones no tradicionales del país.

Además en los últimos 6 años, la industria metalmecánica del Ecuador ha priorizado la fabricación de implementos y materiales de construcción de estructuras metálicas para puentes y obras relacionadas a las del sistema vial que impulsa el actual Gobierno, tanto así que la metalmecánica ha representado un sector en rápido crecimiento en los últimos 6 años, demostrando que las exportaciones ecuatorianas hacia el mundo se han triplicado en el período 2004-2010, pasando de 90 007 000 dólares a 324 982 000 dólares.

Las importaciones mundiales de productos del sector de la metalmecánica dependen del crecimiento de determinados sectores como el de la construcción. Recientemente las importaciones y producción de acero han disminuido debido al alto costo del mismo, lo que ha llevado a que el acero sea reemplazado por otro tipo de materiales más económicos.

2.2.6. Descripción del sector industrial en el Ecuador

Según (Sión , 2013): La industria es una fuente de ingresos que genera miles de dólares para satisfacer las necesidades de las personas, pueden dotar de fuente de empleo y mejorar el nivel de la vida de los ecuatorianos. Así, en el marco del Plan Nacional para el Buen Vivir, se puso como meta de crecimiento para el sector industrial una tasa del 5% a nivel promedio de todas las actividades manufactureras del país, la se ha cumplido. De hecho, crecimos en el orden del 7%. Un elemento importante que antes no se monitoreaba es cómo se han comportado los servicios conexos al sector industrial y allí tenemos un importante crecimiento del 14% aproximadamente. Recuerden que nuestros esfuerzos no solo consisten en provocar políticas públicas que contribuyan a un crecimiento de los bienes sino también en el ámbito de los servicios. En este último aspecto son servicios de orden profesional.

2.2.7. Gestión financiera

La Gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros (Nunes, 2012)

Es decir, la función financiera integra: La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa);

- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa);
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad);
El análisis financiero (incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa);
- El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

2.2.8. Modelo de gestión financiera

Un modelo de gestión financiera es un sistema que permite predecir el desempeño futuro de una empresa en función a cambio en variables claves de negocio

Si bien los estados financieros muestran acontecimientos pasados, mediante un modelo financiero, se pueden proyectar los estados financieros futuros.

2.2.8.1 Objetivo de un modelo de gestión financiera

(Fred, 2003), menciona que los objetivos más importantes de la Gestión Financiera son los siguientes:

- Generar información económica – financiera.
- Gestionar la planificación financiera para la empresa, proyectando en términos monetarios el resultado futuro que desea alcanzar intentando identificar los recursos que necesita para lograrlo.
- Determinar de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa);
- Lograr financiamiento según la forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa);
- Aplicar los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad);
- Analizar el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa);
- Analizar la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

2.2.8.2 Fases del Modelo de Gestión financiera

Primera Fase:

Aquí se establece la constitución de la entidad, donde se determina sus objetivos, metas, estrategias, desarrollo de planes y organización administrativa.

Segunda Fase:

Consolidar a la entidad en una posición de vanguardia, creativa e innovadora, capaz de consolidar su presencia en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales, destacando sus ventajas competitivas y calidad de sus servicios basados en la diferenciación.

Tercera Fase:

La difusión del modelo, a través de sus resultados, beneficiando a las organizaciones involucradas e incentivar el interés por la preservación de los recursos. Las fases ya antes mencionadas requieren de tiempo y conocimientos que deben estar reflexionados en la obtención de objetivos, los cuales se obtendrán de forma paulatinamente, cumpliendo con cada una de las expectativas en forma positiva y definitiva.

2.2.8.3 Partes del Modelo de Gestión financiera

- Recolección y análisis de datos
- Diagnostico empresarial
- Acción de intervención

2.2.9. Optimización de Recursos Económicos-Financiero

La optimización de los recursos económicos-financieros de toda entidad, se basa en que es necesario tanto al personal interno perteneciente de la empresa, como a entes externos, incluyendo dentro de estos al estado. A fin de tomar las decisiones adecuadas es necesaria una clara comprensión de los objetivos que se pretenden alcanzar, debido a que el objetivo facilita un marco para una óptima toma de decisiones financieras. Existen, a tal efecto, dos amplios enfoques:

La maximización de beneficios como criterio de decisión

La racionalidad detrás de la maximización del beneficio como una guía para la toma de decisiones financieras es simple.

El beneficio es un examen de eficiencia económica. Facilita un referente para juzgar el rendimiento económico y además, conduce a una eficiente asignación de recursos, cuando éstos tienden a ser dirigidos a usos que son los más deseables en términos de rentabilidad.

La gestión financiera está dirigida hacia la utilización eficiente de un importante recurso económico: el capital. Por ello se argumenta que la maximización de la rentabilidad debería servir como criterio básico para las decisiones de gestión financiera.

La maximización de la riqueza como criterio de decisión

El valor de un activo debería verse en términos del beneficio que puede producir, debe ser juzgado en términos del valor de los beneficios que produce menos el coste de llevarlo a cabo es por ello que al realizar la valoración de una acción financiera en la empresa debe estimarse de forma precisa de los beneficios asociados con él.

El criterio de maximización de la riqueza es basado en el concepto de los flujos de efectivo generados por la decisión más bien que por el beneficio contable, el cual es la base de medida del beneficio en el caso del criterio de maximización del beneficio.

El flujo de efectivo es un concepto preciso con una connotación definida en contraste con el beneficio contable, se podría decir que en algunas ocasiones es conceptualmente vago y susceptible de variadas interpretaciones frente a la medida de los beneficios contables.

Este es el primer rasgo operativo del criterio de maximización de la riqueza. La consideración de las dimensiones de cantidad y calidad de los beneficios es el segundo elemento importante en el criterio de maximización de la riqueza, al mismo tiempo que incorpora el valor en el tiempo del dinero.

El valor de una corriente de flujos de efectivo con el criterio de maximización de la riqueza, se calcula descontando al presente cada uno de sus elementos a un ratio que refleja el tiempo y el riesgo.

En la aplicación del criterio de maximización de la riqueza, esto debe contemplarse en términos de maximización de valor para los accionistas, esto pone de manifiesto que la gestión financiera debe enfocar sus esfuerzos primordialmente en la creación de valor para los propietarios.

Por las razones anteriormente expuestas, "la maximización de la riqueza es superior a la maximización del beneficio como objetivo operativo", en consecuencia, para los administradores financieros resulta como criterio de decisión aplicar el concepto de maximización de riqueza en cuanto al valor que este le da a su labor, ya que en realidad en la gestión financiera lo relevante no es el objetivo global de la empresa, sino el criterio que se tenga para decidir en el momento justo sobre las operaciones financieras adecuadas

Para analizar esta información es necesario realizar el análisis financiero de la situación económica de la empresa y la medición de la rentabilidad de los capitales invertidos.

El análisis financiero debe contemplar todos los aspectos significativos de la actividad financiera. No basta con que una empresa sea económicamente rentable, necesita, además que su estructura financiera se corresponda con su estructura económica, no sólo en el momento presente, sino también en el momento futuro.

2.2.10. Métodos de Análisis financieros

(Análisis Financiero, 2015), los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

De acuerdo con la forma de analizar el contenido de los estados financieros, existen los siguiente métodos de evaluación:

Análisis vertical.- Esta técnica, “compara dos o más partidas de un mismo período. El resultado obtenido se compara ya sea con su equivalente en otro período pasado o contra el equivalente de otra empresa o con el promedio de la industria. Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical.

Lo importante dentro de la aplicación de esta herramienta, recae en la interpretación de las cifras obtenidas, a fin de conocer la importancia de cada rubro en la estructura financiera de la entidad.

Análisis horizontal.- Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

Esta es una herramienta de gran utilidad, pues permite determinar los aumentos y disminuciones de las distintas cuentas de un periodo a otro.

El análisis financiero utiliza fundamentalmente los documentos contables de síntesis que son:

- Balance de situación
- Estado de resultados

2.2.11. Razones financieras

(Block & Hirt, 2008) El análisis de razones financieras permite la comparación lógica de una compañía con otras de la misma industria, estas razones o indicadores se aplican para medir la rentabilidad, la utilización de los activos, la liquidez y el empleo de deudas.

“El método de las razones financieras consiste en determinar la relación entre las diferentes partidas contables de los estados financieros” (Villarroel E., 2013).

Las razones financieras pueden ser calculadas para los estados financieros proyectados comparados con las razones presentes y pasadas.

De acuerdo a (Block & Hirt, 2008) las razones financieras se agrupan en cuatro grupos:

2.2.11.1 Indicadores de Liquidez

Se determina la capacidad que tiene la Empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo; en consecuencia más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo; lo que presta una gran utilidad ya que permite establecer un conocimiento como se encuentra la liquidez de esta, teniendo en cuenta la estructura corriente, los indicadores de liquidez más utilizados

Capital de Trabajo: Expresa en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación. Indica el valor que le quedaría a la empresa, representando en efectivo u otros pasivos corrientes, después de pagar todos sus pasivos de corto plazo, en el caso en que tuvieran que ser cancelados de inmediato, como se observa en la formula {1}

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} \quad \{1\}$$

Razón Corriente: También denominado relación corriente, este tiene como objeto verificar las posibilidades de la empresa afrontar compromiso; hay que tener en cuenta que es de corto plazo, como se observa en la formula {2}

$$\text{Razón Corriente} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente} \quad \{2\}$$

2.2.11.2 Indicador de Endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento permiten medir el nivel de financiamiento que tiene la empresa, determinando en que porcentaje participan los acreedores dentro del sistema de financiación, igualmente medir el riesgo que corren los acreedores, los dueños y da información importante acerca de los cambios que se deben hacer para lograr que el margen de rentabilidad no se perjudique por el alto endeudamiento que tenga la empresa.

2.2.11.3 Índice de Apalancamiento

El índice de apalancamiento o indicador de Leverage, muestra la participación de terceros en el capital de la empresa; es decir compara el financiamiento originado por tercero con los recursos de los accionistas, socios o dueños, para establecer cuál de las dos partes corre mayor riesgo.

2.2.11.4 Indicadores de Actividad

Los indicadores de actividad también llamados indicadores de rotación tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Constituyen un importante complemento de las razones de liquidez; debido que miden la duración del ciclo productivo

a. Rotación de Cuentas por Cobrar

Indica las veces que se han movido las cuentas por cobrar durante el año, esto significa el número de veces en que se recupera el crédito otorgado a los clientes durante el año, como se observa en la formula {3}

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Neta}}{\text{Promedio Cuentas por Cobrar}} \quad \{3\}$$

b. Plazo Medio de Cobranza

Señala el plazo en días de la recuperación del crédito ósea el período durante el cual la empresa dejará de recibir ingresos en concepto de Cuentas por Cobrar. Muestra el tiempo de financiamiento a los clientes, como se observa en la formula {4}

$$\text{Plazo Medio de Cobranza} = \frac{360}{\text{Rotación Cuenta por Cobrar}} \quad \{4\}$$

c. Rotación de Cuentas por Pagar

Indica el número de veces que se renueva el promedio de cuentas a pagar a proveedores en el periodo o ejercicio a que se refiere a las compras netas. Permite conocer la rapidez o eficiencia de pagos de la empresa, como se observa en la formula {5}

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio Cuentas por Pagar}} \quad \{5\}$$

d. Plazo Medio de Pagos

El Plazo Medio de Pago muestra los días que se demora la empresa para pagar sus deudas, como se observa en la formula {6}

$$\text{Plazo Medio de Pagos} = \frac{360}{\text{Rotación Cuenta por Cobrar}} \quad \{6\}$$

2.2.11.5 Rotación de Activos Totales

La rotación de activos totales indica la capacidad que posee una empresa para la utilización de sus activos totales en la obtención de ingresos; es decir; está referida a la eficiencia en el manejo de activos para generar mayores ventas.

Está expresada en el número de veces que una empresa renueva sus activos totales durante un ejercicio económico determinado; mientras más alta es la rotación de activos totales mayor resulta el nivel de eficiencia en el uso que hace la empresa de los bienes y derechos que posee, como se observa en la formula {7}

$$\text{Rotación Activos Totales} = \frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Activos Totales}} \quad \{7\}$$

2.2.11.6 Indicadores de Rentabilidad

Estas razones permiten medir la capacidad del negocio para generar utilidades, dado que las utilidades son las que garantizan el desarrollo de la empresa, puede afirmarse que las razones de rentabilidad son una medida de la efectividad de la administración en el manejo de los costos y gastos totales, a fin de que las ventas generen utilidades.

Los indicadores de rentabilidad más comúnmente utilizados se relacionan con el nivel de ventas, de los activos o inversión de los propietarios.

a. Margen de Utilidad Neta

El margen de utilidades netas nos muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos sobre ingresos, como se observa en la formula {8}

$$ROS = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}} * 100$$

b. Rentabilidad Sobre Activos

Muestra la eficiencia de la administración para obtener resultados positivos con los activos disponibles, independientes de la forma como haya sido financiado, ya sea con préstamo o patrimonio, como se observa en la formula {9}

{9}

$$\text{Rentabilidad Sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}} * 100$$

c. Rentabilidad Sobre el Patrimonio

Es una razón que permite saber el porcentaje de rendimiento que representa la utilidad neta sobre el patrimonio neto, como se observa en la formula {10}

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Patrimonio}} * 100 \quad \{10\}$$

2.2.12. Análisis Dupont

El sistema DuPont es un sistema que facilita a la empresa la realización de un análisis integral de indicadores financieros específicos, expresando la manera en que estos indicadores interactúan entre sí para determinar el rendimiento sobre los activos; esto sugiere que permite descomponer el rendimiento del capital contable en un elemento de eficiencia en la utilización de activos, en un mecanismo de utilidad sobre las ventas y también de uso de apalancamiento financiero, como se observa en la formula {11}

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} * \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} * \frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO TOTAL}} \quad \{11\}$$

En principio, el sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero.

Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que la efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.

2.2.13. Estados Proforma

Los estados financieros proforma son estados financieros proyectados. Dicho de otra forma son el estado de resultados y el balance presupuestados.

Normalmente los datos se pronostican con un año de anticipación, además deben realizarse una serie de presupuestos comienza con los pronósticos de ventas y termina y finalmente con el presupuesto de caja.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

Administración.- Gestión, organización y control de una sociedad que realizan los órganos directivos de la misma. Ciencia social y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, el conocimiento, etc.) de la organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo esto de los fines perseguidos por la organización.

Costos.- Cantidad que se da o se paga por algo. Gasto de manutención del trabajador cuando se añade al salario.

Competidor: Se refiere a la empresa que oferta un producto o servicio similar o que tiene el mismo proveedor

Clientes Potenciales: Son aquellos (personas, empresas u organizaciones) que no le

realizan compras a la empresa en la actualidad pero que son visualizados como posibles clientes en el futuro porque tienen la disposición necesaria, el poder de compra y la autoridad para comprar. Este tipo de clientes es el que podría dar lugar a un determinado volumen de ventas en el futuro (a corto, mediano o largo plazo) y por tanto, se los puede considerar como la fuente de ingresos futuros.

Demanda.- Econ. Cuantía global de las compras de bienes y servicios realizados o previstos por una colectividad.

Empresa: es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones.

Evaluación.- Revisión metódica del rendimiento económico de cada inversión, con el ánimo de evaluar la efectividad y conveniencia de la inversión realizada.

Finanzas.- Conjunto de actividades mercantiles relacionadas con el dinero de los negocios, de la banca y de la bolsa

Gestión.- Acción o trámite que hay que llevar a cabo para conseguir o resolver una cosa.

Índices.- Instrumento estadístico expresado como porcentaje sobre una base anual (producción, renta per cápita, precios).

Mercado.- El mercado se constituye por el conjunto de compradores, empresas y clientes que buscan satisfacer sus necesidades mutuamente.

Modelo de gestión.- Es un esquema o marco de referencia para la administración de una entidad. Los modelos de gestión pueden ser aplicados tanto en las empresas y negocios privados como en la administración pública.

MYPES.- Sigla que corresponde a Micro y Pequeñas Empresas. Son sociedades unipersonales, de propiedad familiar, cuya planta no llega a cinco trabajadores y su gestión es poco profesional.

Planificación.- Acción de elaborar y ejecutar un plan científicamente organizado y

frecuentemente de gran amplitud, para obtener un objetivo determinado.

Precio.- Valor pecuniario en que se estima algo. Esfuerzo, pérdida o sufrimiento que sirve de medio para conseguir algo, o que se presta y padece con ocasión de ello.

Razones financieras.- Un índice o indicador financiero es una relación entre cifras extractadas bien sea de los estados financieros principales o de cualquier otro informe interno o estado financiero complementaria o de propósito especial, con el cual el analista o usuario busca formarse una idea acerca del comportamiento de un aspecto, sector o área de decisión específica de la empresa

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. IDEA A DEFENDER

La realización de un modelo de gestión financiera permitirá optimizar los recursos financieros de la microempresa SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECÁNICOS OREJUELA (SEIMCO), de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo en el periodo 2016.

3.2. VARIABLES

3.2.1. Variable Independiente

Modelo de gestión financiera

3.2.2. Variable Dependiente

Optimización de los recursos financieros

3.3. MODALIDAD

Esta investigación se fundamentará en un estudio descriptivo, en base a la recolección de datos versus una teoría que permitirá describir las actividades que se realiza en la microempresa “SEIMCO”.

3.4. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.4.1. Investigación Descriptiva

Consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

3.4.2. Investigación de Campo

La investigación se realiza directamente en las instalaciones de la microempresa “SEIMCO”, para la recolección de información y datos realizaremos en la misma.

3.5. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.5.1. Método Inductivo

Se aplicará un proceso analítico sintético, estudiando aspectos particulares de las actividades en la microempresa “SEIMCO”. Para ello se realizarán encuestas, entrevistas y la observación directa de las actividades desarrolladas en la empresa

3.5.2. Método Deductivo

Es indispensable partir de lo general a lo particular, al escoger la información necesaria sobre los procedimientos para llevar a cabo una gestión financiera, también al informarnos de manera global de la estructura, las políticas y procedimientos utilizados en la microempresa

3.5.3. Población y Muestra

Para este caso práctico se aplicará con todo el universo ya que en la microempresa existe un número determinado de personal.

3.5.4. Observación

Es una técnica que se utilizará para observar de manera objetiva el desempeño de los empleados de oficina y operarios a fin de identificar como se realizan las actividades en la empresa, para su posterior análisis.

3.5.5. Cuaderno de notas

Se utilizó para la recopilación de datos importantes que surgieron durante el tiempo de la investigación.

3.5.6. Entrevista y Encuestas

Con la entrevista se obtendrán datos que de otro modo serían muy difícil conseguir, ya que vienen del personal más entendido en la materia, en este caso se considerará a la gerencia y para las encuestas al área administrativa.

Resultados de la encuesta

La presente investigación por considerarse descriptiva y de campo, el análisis de los datos se evalúa desde la óptica explicativa en función, de la encuesta y el análisis de los mismos.

Una herramienta fundamental en esta investigación fue la encuesta, como técnica de recolección de la información, la misma que fue previamente elaborada con un banco de preguntas pertinentes a recabar datos referentes a la situación por la que atraviesa la microempresa.

La técnica fue aplicada a tres empleados del área administrativa, el mismo que va a ser fuente de información directa. Los resultados de la encuesta aplicada a los empleados de la microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela (SEIMCO)

1. ¿Existe en la empresa un Modelo de Gestión Financiera que permita el uso óptimo de los Recursos Financieros?

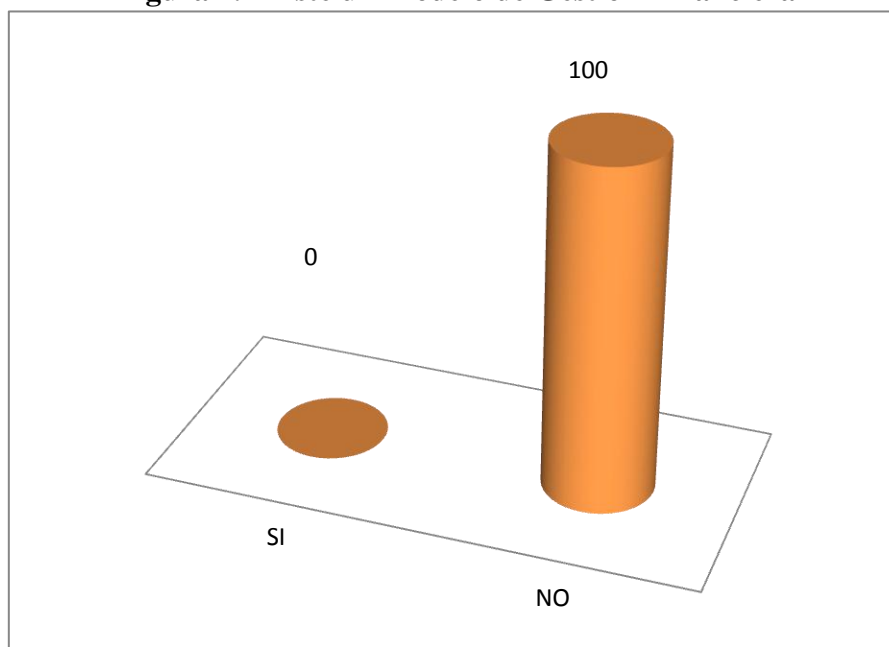
Tabla 1. Existe un Modelo de Gestión Financiera

ALTERNATIVAS	Nº. DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	0	0
NO	3	100
TOTAL	3	100%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 1. Existe un Modelo de Gestión Financiera



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Análisis

Según la encuesta se evidencia la falta de un modelo de gestión financiera. Por lo tanto es necesario efectuar el análisis de tipo financiero.

2. ¿Cree usted que un Modelo de Gestión Financiera puede lograr eficiencia en el uso óptimo de los Recursos Financieros?

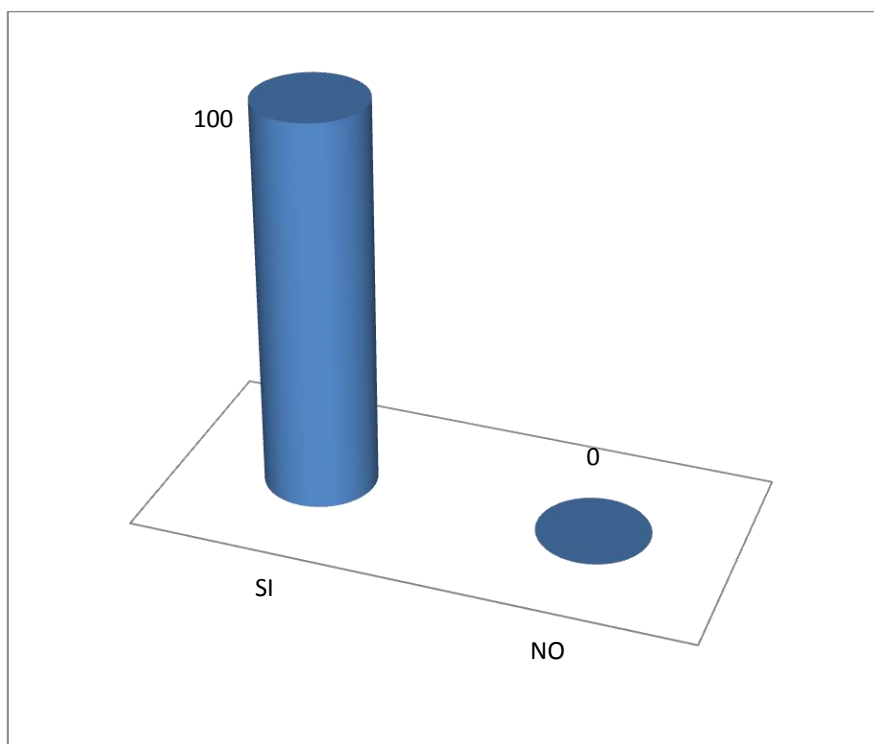
Tabla 2. Lograr eficiencia en el uso óptimo de los recursos

ALTERNATIVAS	Nº. DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	3	100
NO	0	0
TOTAL	3	100%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 2. Lograr eficiencia en el uso óptimo de los recursos



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Análisis

Al realizar la encuesta los resultados son favorables puesto que al obtener un modelo de gestión financiera, la empresa logrará una mayor eficiencia en sus recursos financieros.

3. Según su criterio, ¿Es necesario mejorar las políticas y procedimientos para fortalecer el progreso de la empresa?

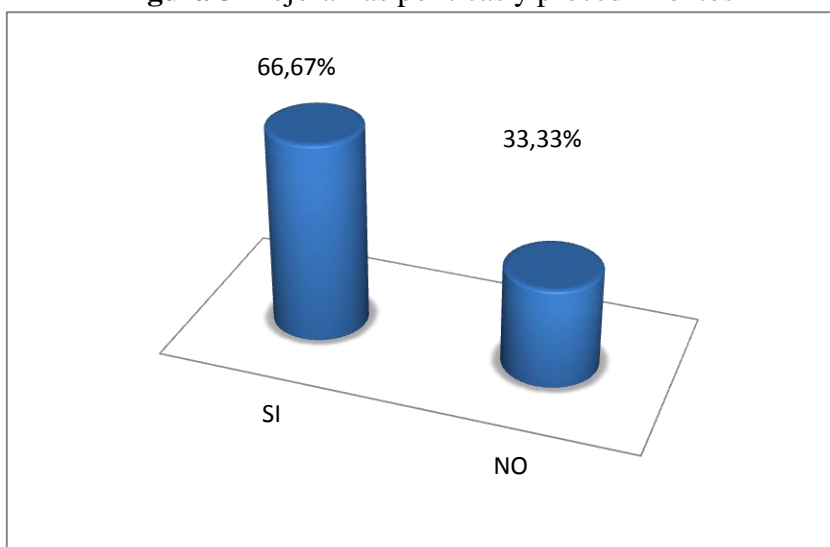
Tabla 3. Mejorar las políticas y procedimientos

ALTERNATIVAS	Nº. DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	2	66,67%
NO	1	33,33%
TOTAL	3	100,00%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 3 Mejorar las políticas y procedimientos



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Análisis

Es de vital importancia analizar mejoras continuas en las políticas de la empresa, de esa manera el cliente y proveedores puedan sentir confianza en la estructura de la empresa. Mientras que el desarrollar procedimientos adecuados ayudará a la misma.

4. ¿Cuáles de estos aspectos considera usted deben constar en la implementación de un Modelo de Gestión Financiera?

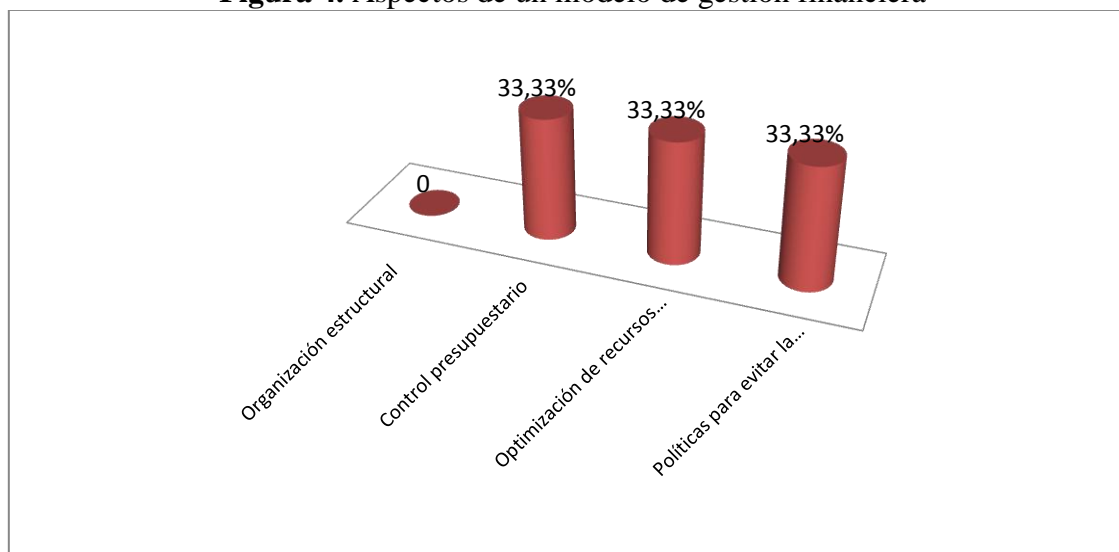
Tabla 4. Aspectos de un modelo de gestión financiera

ALTERNATIVAS	Nº. DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Organización estructural	0	0
Control presupuestario	1	33,33%
Optimización de recursos económicos-financieros	1	33,33%
Políticas para evitar la morosidad	1	33,33%
TOTAL	3	100%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 4. Aspectos de un modelo de gestión financiera



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Análisis

Para la implementación del modelo de gestión financiera, según la información obtenida se determina que las personas relacionadas con el área dotaran de información imprescindibles para realizar el trabajo, puestos que sus conocimientos son afines al tema de estudio.

5. ¿Con la información financiera oportuna la empresa podría mejorar el desempeño de sus actividades?

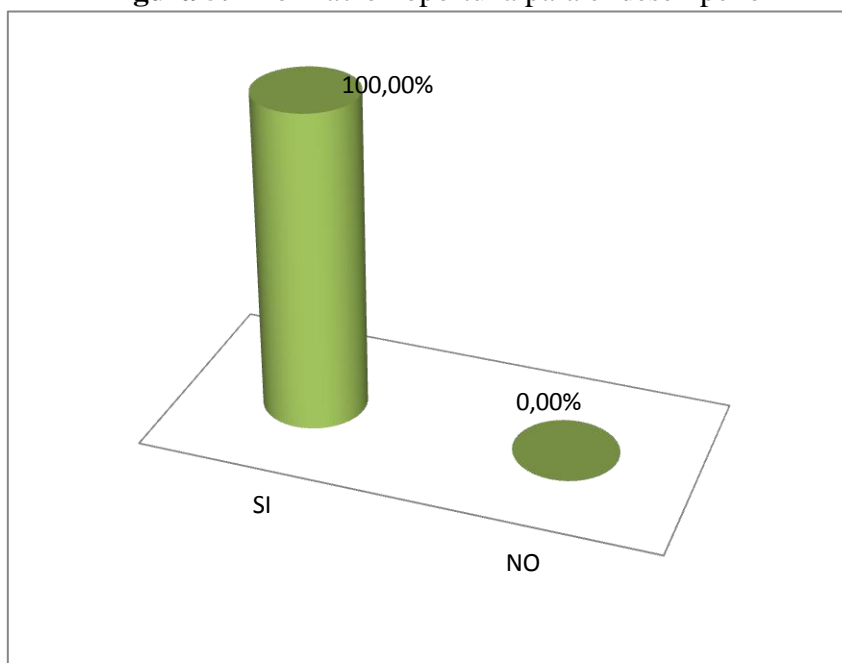
Tabla 5. Información oportuna para el desempeño

ALTERNATIVAS	Nº. DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	3	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	3	100,00%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 5. Información oportuna para el desempeño



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Análisis

Una información financiera oportuna y verídica, sustentara mejoras que se desee implantarse ya sea a largo o corto plazo en la microempresa.

6. Con un modelo de gestión financiera piensa Ud. ¿Que mejoraría el movimiento económico y financiero de la empresa?

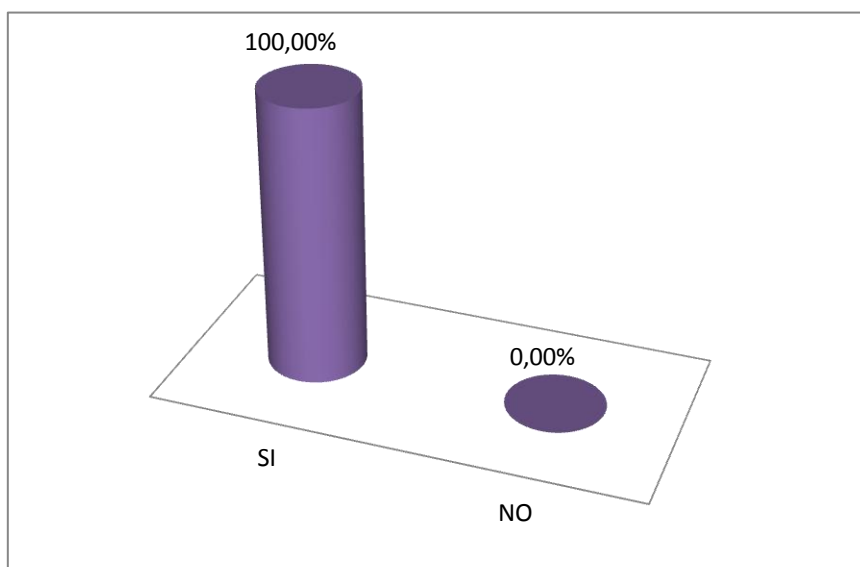
Tabla 6. Movimiento económico - financiero de la empresa

ALTERNATIVAS	N°. DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	3	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	3	100,00%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 6. Movimiento económico - financiero de la empresa



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Análisis

La empresa al obtener y poner en práctica el modelo de gestión financiera si mejoraría el movimiento económico y financiero puesto que sus clientes internos al ver estos resultados tendrían una satisfacción debido a su organización.

7. ¿Existen indicadores de gestión en la empresa que guie la administración financiera?

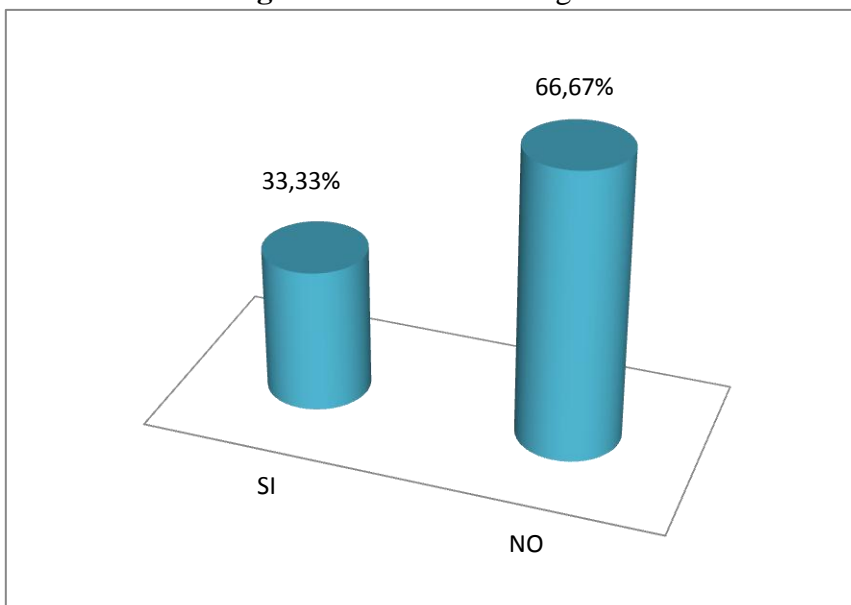
Tabla 7. Indicadores de gestión

ALTERNATIVAS	Nº. DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	1	33,33%
NO	2	66,67%
TOTAL	3	100,00%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 7. Indicadores de gestión



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Análisis

No cuenta con los indicadores correctos que la empresa debería tener para una mejor estabilidad, al proporcionar indicadores favorables la empresa mejoraría en su totalidad tanto en su productividad y su utilidad.

8. ¿Es importante el análisis financiero para la toma de decisiones en el área administrativo?

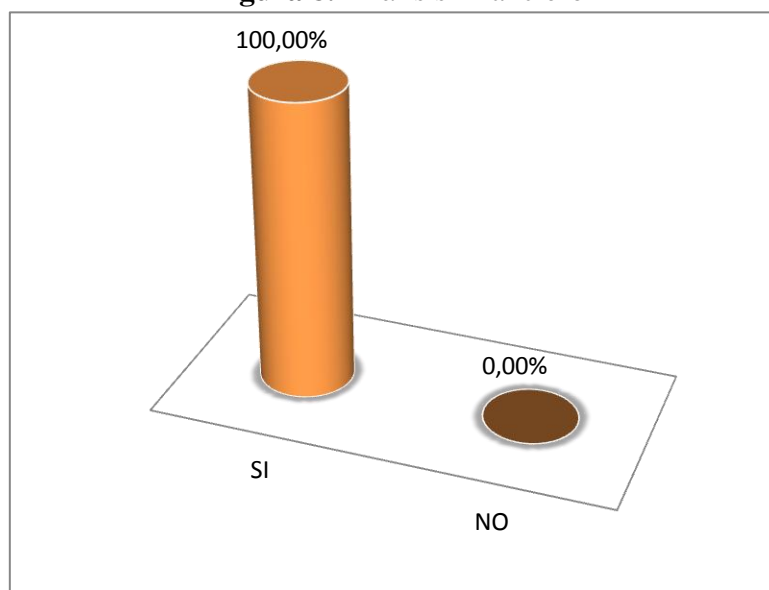
Tabla 8. Análisis financiero

ALTERNATIVAS	N°. DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	3	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	3	100,00%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 8. Análisis financiero



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Análisis

Al alcanzar un análisis financiero oportuno la microempresa tendrá un crecimiento literalmente económico; es decir que si es necesario obtener un análisis previo en el área administrativa puesto que ayudan a observar como la microempresa se encuentra en sus estados.

9. ¿Es importante determinar el punto de equilibrio en la empresa?

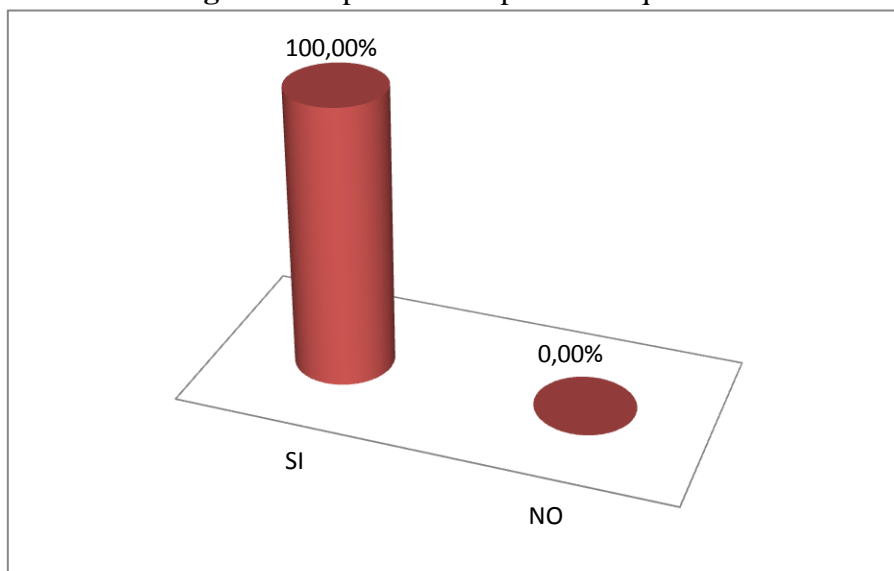
Tabla 9. Importancia el punto de equilibrio

ALTERNATIVAS	N°. DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	3	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	3	100,00%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 9. Importancia el punto de equilibrio



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Análisis

El punto de equilibrio brindara información sobre si la microempresa como tal, a un cierto número de ingresos tendrá ganancias o pérdidas.

10. ¿Es necesario obtener un flujo de efectivo en la microempresa?

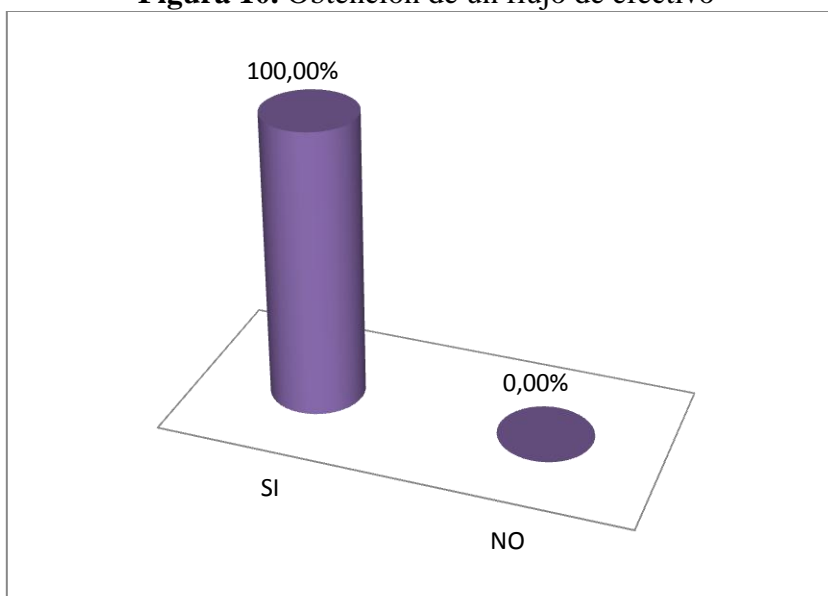
Tabla 10. Obtención de un flujo de efectivo

ALTERNATIVAS	Nº. DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	3	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	3	100,00%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 10. Obtención de un flujo de efectivo



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Análisis

Es necesario obtener este flujo, pues así la microempresa verificara sus movimientos como entradas y salidas que realiza en un determinado día.

CAPÍTULO IV: PROPUESTA

4.1. ANTECEDENTES

El entorno financiero de las empresas es un factor determinante para lograr el éxito de una organización, sobre todo en los micros y pequeñas empresas donde su limitación financiera les obliga a destinar los escasos recursos que poseen de manera más eficiente para lograr sobrevivir en el mercado. Por tanto el modelo de gestión financiera que se plantee sirve como una herramienta para resolver problemas sustanciales con los que cuenta SEIMCO, y que si no son controlados a tiempo pueden ocasionar graves pérdidas.

El presente capítulo tiene como objetivo diseñar un modelo de Gestión Financiera para la microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela (SEIMCO) que servirá para el apoyo administrativo en las tomas de decisiones y que posibilite la generación y el uso adecuado de los recursos financieros a fin de mejorar los niveles de eficiencia y rentabilidad.

4.2. ASPECTOS GENERALES DE LA MICROEMPRESA SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA SEIMCO

4.2.1. Reseña Histórica

Es una empresa familiar, fundada por el señor Gabriel Orejuela a principios de los años 70, se cuenta con más de 40 años de experiencia en el sector metal mecánico. Sus servicios iniciales fueron con el diseño del arte por forja, en el área de la carpintería metálica (puertas, ventanas, pasamanos).

Poco a poco se especializó en la reparación de maquinaria y transformación del hierro en frío como en la construcción de partes, repuestos y mantenimiento de equipos industriales. En el año 2001, mediante la elaboración y comercialización de bisagras de pistón en acero

de 3/8” x 2 cuerpos, marco el inicio para que Metalmecánica Orejuela empezará con la creación de dicho producto ofertándola en varias medidas, razón por cual fue imprescindible la adquisición de un torno revolver. En la actualidad se brindan al sector de la carpintería metálica una variedad de bisagras de pistón, de ese modo cumple con las necesidades del mercado, satisfaciendo a los clientes externos; con lo cual la empresa creó fuentes de trabajo constituyéndola en una metalmecánica emprendedora.

En el año 2014, bajo la responsabilidad del Ingeniero José Orejuela se crea la microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela “SEIMCO”, ampliando la gama de herrajes decorativos metálicos como: bisagras de pistón, varillas forjadas, ruedas corredizas, seguros de ventanas, tubos trenzados y accesorios en inoxidable para pasamanos y vidrio templado y prestación de servicios a nivel local y nacional.

La microempresa investiga el desarrollo de nuevos productos, considerando anualmente ofrecer al mercado innovaciones atractivas al momento de su aplicación; el servicio que realiza tiene la garantía profesional de cada uno de los técnicos, personal capacitado en las áreas afines al entorno que se desempeña.

4.2.2. BASE LEGAL

Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela SEIMCO, está amparada bajo la Certificación de Calificación Artesanal, con el N°130742, expedida el 24 de junio del 2014 en la rama artesanal MECANICA EN GENERAL, con derecho a los beneficios contemplados en el inciso final del Art. 2, Arts.16, 17,18 y 19 de la ley de defensa del artesano, en concordancia con el Art. 302 del código del trabajo, Art.550 de la COOTAD. Arts. 19 y 56, numeral 19 de la ley del Régimen Tributario Interno y Art. 171 de su reglamento.

Nacionalidad y Domicilio: La microempresa es de nacionalidad ecuatoriana. Tendrá su domicilio principal en la ciudad de Riobamba.

Objeto social: la microempresa brinda servicios de mantenimiento a las maquinarias y equipos de uso general de tipo industrial y en la producción de partes y piezas de uso para la carpintería metálica.

Representación Legal de la microempresa: la representación legal de la microempresa la ejercerá el Gerente General.

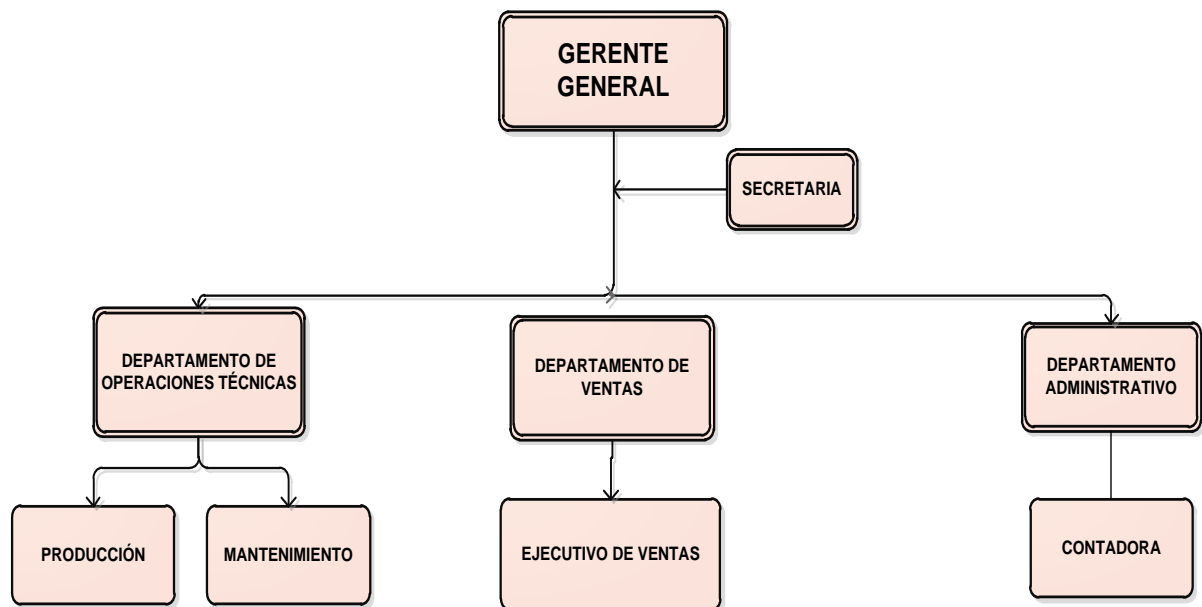
4.2.3. Organización Interna.

4.2.3.1 Organización Estructural

La organización estructural se desarrolló según las fortalezas de la microempresa que permite ordenar las actividades, los procesos y las funciones asignadas en cada área.

Adicional se especifica los tipos de estructuras organizacionales, las ventajas y desventajas; para determinar de esa manera: la agrupación de las personas, la jerarquía, de quien depende, y a quien dirigirse según las actividades a desarrollarse.

Figura 11. Organigrama Estructural SEIMCO

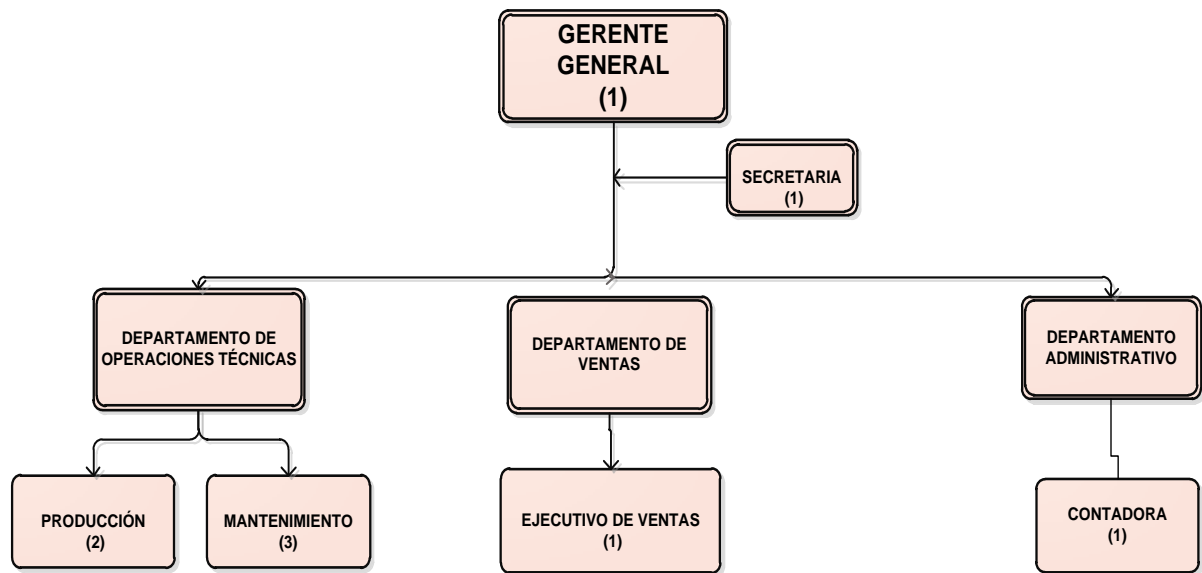


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

4.2.3.2 Organigrama Funcional:

Figura 12. Organigrama Funcional SEIMCO



Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

4.2.3.3 Descripción de Funciones

A continuación se detallará las actividades que realiza el responsable de cada departamento:

Gerente General

Funciones:

- Controlar y dirigir las actividades generales que se presentan dentro de la microempresa
- Toma de decisiones
- Aprobar y firmar la emisión de cheques
- Conocer el mercado competencia
- Coordinar reuniones con el departamento de producción, Jefe de Mantenimiento y Jefe Administrativo.

Departamento De Operaciones Técnicas (producción y mantenimiento)

Funciones:

- Supervisar las líneas de producción durante todo el proceso
- Cumplir con el plan establecido
- Revisar el desempeño del personal, maquinaria y equipo de trabajo
- Analizar todos los fallos o imprevistos durante la producción y dar solución
- Seguir los proyectos de mejora continua y calidad
- Capacitaciones
- Seleccionar a los candidatos a los puestos dentro del departamento

Departamento De Ventas / Ejecutivo De Ventas

Funciones:

- Coordinación para cobro de anticipos
- Reunirse con clientes especiales
- Estrategias de marketing
- Evaluar el cumplimiento de las funciones
- Revisar las ofertas comerciales
- Revisar las cotizaciones
- Visitar a clientes nuevos
- Desarrollar oportunidades de negocios
- Establecer un nexo entre el cliente y la empresa
- Actualización de las listas de precios con proveedores
- Dar seguimiento a las cotizaciones enviadas a clientes
- Comunicar al cliente las novedades sobre precios y condiciones
- Llevar un control detallado de las operaciones de cada cliente

Departamentos Administrativo (Contadora)

Funciones:

- Realizar transacciones financieras
- Realizar informes de ventas mensuales y rentabilidad de proyectos al cierre de cada uno
- Realizar Estados Financieros cada mes
- Gestión de cuentas por cobrar y pagar semanalmente

- Calcular y pagar oportunamente las obligaciones tributarias.
- Facturación de pedidos a los clientes.
- Administración de caja diariamente

Secretaria

Funciones:

- Realizar informes
- Atención telefónica y personalizada
- Apoyo a las distintas áreas
- Entregar a tiempo la documentación requerida
- Mantener actualizada la información del personal.

4.2.4. Ubicación

Figura 13. Croquis de Ubicación



Elaborado: Ivonne Orejuela

Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela, está ubicada en la ciudad de Riobamba, la zona central, barrio “La Delicia”, local 42 – 21, diagonal a la Estación de Servicio “Rivera”, en la Avenida 9 de julio y Calicuchima.

4.2.5. Filosofía empresarial

a. Misión

Somos una microempresa líder en el diseño, producción y comercialización de herrajes metálicos para la carpintería metálica, además brindamos servicio de mantenimiento a maquinarias industriales; con procesos innovadores, de calidad siendo competitivos en el mercado nacional.

b. Visión

Alcanzar el desarrollo integró de la empresa logrando una imagen confiable y de alto posicionamiento en el sector metalmecánico, obteniendo rentabilidad que garantice la permanencia en el mercado, buscando estabilidad y satisfacción de todos y cada uno de nuestros empleados y clientes.

c. Valores

Puntualidad.: En SEIMCO, el cliente interno deberá cumplir con los procesos asignados para satisfacer a los clientes externos con las entregas oportunas.

Calidad: Nos distinguimos por nuestros productos y servicios de excelencia.

Responsabilidad: Cumplir con todas las obligaciones que se encuentran bajo las normas y políticas de la empresa.

Comunicación: Valor fundamental que relaciona a cada uno de los clientes internos con los clientes externos.

Originalidad: Nos distinguimos en el sector metalmecánico con innovaciones y creaciones originales.

Trabajo en equipo: Relacionar a los clientes internos para lograr desempeños eficientes y competitivos en el mercado.

4.2.6. Giro del Negocio

SEIMCO, es una microempresa que brinda herrajes metálicos y servicios de mantenimiento. Entre sus productos tenemos los siguientes:

Tabla 11. Productos SEIMCO

PRODUCTOS-HERRAJES							
N°	DENOMINACIÓN	TIPOS	MEDIDAS	N°	DENOMINACIÓN	TIPOS	MEDIDAS
1	BISAGRAS TORNEADAS	DOS ACCIONES (in)	3/8 x 2	4	FORJADOS	SECCIÓN CUADRADA (mm)	8
			1/2 x 2				10
			5/8 x 2				12
			3/4 x 2			SECCIÓN REDONDA (mm)	8
			1 x 2				10
							12
		TRES ACCIONES	3/8 x 3	5	PRODUCTOS INOXIDABLES	Tapón de tubo(in)	1. 1/2
			1/2 x 3			Tapón de tubo con perforación (in)	1. 1/2
			5/8 x 3			Pin (mm)	1/2.
			3/4 x 3			Soporte con inclinación(in)	2"
			1 x 3			Tapón de tubo pequeño(in)	2 1/2.
2	SEGUROS DE VENTANA	ALUMINIO				Base de tol (in)	1. 1/2
3	RUEDAS	CON BASE (in)	1½	6	TUBOS TRENZADOS	En frio (m)	1/2X1
			2				5/8X1
			2½				3/4X1
			3				1X1
		SIN BASE (in)	1½				1 1/4X1
			2				1 1/2X1
			2½			Caliente (m)	5/8x1,5
			3				3/4x1,5
							1x1,5
							1x2
				7	RODACHINES	Rodachines	7/8.

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

En servicios de mantenimiento se trabaja con empresas reconocidas a nivel local y nacional como:

Tabla 12. Empresas que reciben servicio SEIMCO

EMPRESAS / PERSONAS NATURALES	LUGAR
NOVACENTRO	RIOBAMBA
DIPAC	RIOBAMBA
UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES S.A.	GUAYAQUIL -PLANTA SAN JUAN
INDUSTRIA METALICAS VILEMA "IMEV"	GUANO
EMPRESA PÚBLICA FERROCARILES DEL ECUADOR FEEP	RIOBAMBA
JUNTA GENERAL DE USUARIOS SISTEMA DE RIEGO CHAMBO – GUANO	CHAMBO – GUANO
CONESCA S.A	QUITO
INGINOST	RIOBAMBA
SINDICATO DE CHOFERES PROFESIONALES	RIOBAMBA
Santillán David	RIOBAMBA
TENELEMA PAGUAY HERVIN	RIOBAMBA
VALENCIA NORMA	RIOBAMBA

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Entre otras personas naturales y entidades públicas, llevando así el prestigio y la calidad que en poco tiempo se ha logrado.

4.3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

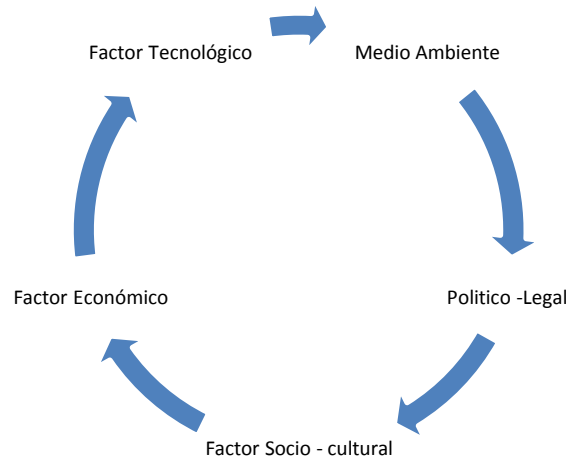
Según (Chiavenato I., 2000); “ el término Diagnóstico Situacional tiene mucho que ver con una corriente teórica denominada enfoque situacional o contingencial, que es una corriente que parte del principio según el cual la Administración es relativa y situacional , es decir, depende de las circunstancias ambientales y tecnológicas de la organización. En otras palabras, conjuga el momento y el contexto en que la organización se encuentra”.

Diagnóstico de la situación actual es el proceso de investigación que trae como resultado la identificación de variables tanto positivas como negativas que influirá directamente a la microempresa.

4.3.1. Análisis externo

El análisis externo son las variables exógenas del entorno es decir ajeno a la empresa, que coincidan su desempeño e influyen en su comportamiento, dentro de este análisis encontramos:

Figura 14. Análisis del Entorno Externo



Elaborado: Ivonne Orejuela

A continuación se detallara el análisis situacional externo, tomando en cuenta los factores que influyen directamente en la gestión de la microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela “SEIMCO”.

4.3.1.1 Factor Económico

En este factor involucra el comportamiento de la economía nacional e internacional; intervienen factores como la inflación, tasa de interés, Producto Interno Bruto PIB, la balanza comercial

a. Inflación

“La inflación es un indicador macroeconómico mediante el cual podemos medir el proceso por el cual el nivel promedio de precios aumenta a través del tiempo”. (Parking, M. Esquivel, G, 2007, 5ta edición)

Es decir que la inflación es la elevación general de índices de precios, y por tanto, disminución del poder adquisitivo del dinero, también podemos decir que la inflación es uno de los factores determinantes de los ciclos económicos que provoca distorsiones en el nivel de precio y de empleo, por ende una incertidumbre económica a nivel mundial.

Tabla 13. Evolución del índice de precios al consumidor y sus actividades

Mes	Índice	Variación Mensual	Variación Anual	Variación Acumulada
dic-13	145,46	0,20%	2,70%	2,70%
ene-14	146,51	0,72%	2,92%	0,72%
feb-14	146,67	0,11%	2,85%	0,83%
mar-14	147,69	0,70%	3,11%	1,53%
abr-14	148,12	0,30%	3,23%	1,83%
may-14	148,06	-0,04%	3,41%	1,79%
jun-14	148,22	0,10%	3,67%	1,90%
jul-14	148,81	0,40%	4,11%	2,31%
ago-14	149,13	0,21%	4,15%	2,52%
sep-14	150,04	0,61%	4,19%	3,15%
oct-14	150,34	0,20%	3,98%	3,36%
nov-14	150,62	0,18%	3,76%	3,55%
dic-14	150,79	0,11%	3,67%	3,67%

Fuente: INEC

Elaborado: INEC

En diciembre de 2014 el índice de precios al consumidor se ubicó en 150,79; lo cual representa una variación mensual de 0,11%. El mes anterior dicha variación fue de 0,18%, mientras en diciembre de 2013 se ubicó en 0,20%. Por su parte, la inflación anual en diciembre de 2014 fue de 3,67%, en el mes anterior fue de 3,76% y la de diciembre de 2013 se ubicó en 2,70%. La inflación acumulada en diciembre de 2014 se ubicó en 3,67%; en diciembre de 2013 se ubicó en 2,70%

b. Tasa de Interés

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

Es decir que la tasa de interés es el precio del dinero, el cual debe ser pagado o cobrado por la prestación de dinero ajeno, entonces una tasa de interés alta incentiva el ahorro mientras que una tasa de interés baja incentiva el consumo.

Dentro de las tasas de interés encontramos:

Tasa interés Activa: es aquella que reciben los intermediarios financieros por colocar el dinero en terceros, en breves palabras es el costo del dinero por adquirir un préstamo, por lo que la tasa referencial se refiere al promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones, otorgados por todos los banco privados, al sector corporativo

Tasa interés Pasiva: en cambio el costo que tiene el dinero para el intermediario financiero, es decir es aquel interés que se paga por captar recursos, en el caso de la tasa pasiva referencial es igual a la tasa nominal promedio ponderada semanal de todos los depósitos a plazo de los bancos privados.

Tabla 14. Tasas de Interés

Tasas de Interés			
junio-2015			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.70	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.78	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.16	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.84	Consumo	16.30
Vivienda	10.62	Vivienda	11.33
Vivienda de Interés Público		Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.02	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	24.86	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	27.47	Microcrédito Minorista	30.50
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.48	Depósitos de Ahorro	1.24
Depósitos monetarios	0.54	Depósitos de Tarjetahabientes	1.24
Operaciones de Reporto	0.08		

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Relación al Sector Metalmecánico: Al analizar los indicadores de la tasa activa y pasiva en relación al sector metalmecánico se determinó lo siguiente: debido a la falta de inversión por parte de Gobiernos anteriores en el sector, muchas empresas se han visto en la necesidad de adquirir préstamos con instituciones para financiar sus actividades.

Cabe señalar que durante el 2015, el gobierno de turno ha buscado potenciar la capacidad de producción nacional del sector metalmecánico.

c. Producto Interno Bruto PIB

El producto interno bruto es un indicador que refleja el valor total de la producción total de bienes y servicios de un país en un periodo determinado generalmente un año.

De acuerdo a los resultados de la tabla 5 de las Cuentas Nacionales Trimestrales publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE), el segundo trimestre de 2014 el Producto Interno Bruto (PIB) de la economía ecuatoriana tuvo un crecimiento inter-anual de 3.5%, con relación al segundo trimestre de 2013 (t/t-4).

Tabla 15. Producto Interno Bruto PIB



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: BCE

El resultado de 3.5%, de crecimiento inter-anual del PIB se explica en su mayoría por el desempeño del sector no petrolero, que contribuyó con 2.85 puntos porcentuales. De su parte, el valor agregado del sector petrolero tuvo un aporte al crecimiento inter-anual de 0.70 puntos porcentuales.

4.3.1.2 Factor Político

El Ecuador es un país con un giro político demasiado amplio, cada día se instauran partidos políticos dividiendo más y más los criterios de la ciudadanía.

En los últimos años el Ecuador se encuentra en una cierta estabilidad, se ha implementado algunos cambios a nivel político económico y social. Sin duda alguna el aspecto político influye en el comportamiento de la economía de los países, es por eso que empresarios del sector metalmecánico solicitan estabilidad para que la inversión privada regrese al Ecuador y se otorgue capacitación para alcanzar diversificación y créditos a las pequeñas industrias para poder adquirir maquinaria necesaria.

El actual gobierno ha conseguido dar un giro político en la historia ecuatoriana, es el partido que más apoyo a adquirido en poco tiempo, su mentalidad ha sido objeto de críticas positivas y negativas ya que con todos los impuestos implementados la ciudadanía se ha levantado y ha salido a protestas constantes y han existido percances con marchas políticas.

Relación en el sector metalmecánico en la actualidad algunas empresas realizan proyectos nacionales, esta oportunidad es un incentivo para las compañías pues significa que el producto y servicio nacional también es de calidad.

4.3.1.3 Factor Legal

En este factor se hace acreedor a distintas normativas en las que se desenvuelven la microempresa; es decir el marco legal en la que esta emergente sus actividades con total normalidad, entre ellas están:

a. Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA):

Es una institución rectora de la información, titulación y calificación artesanal a nivel nacional, que garantiza los derechos profesionales y socioeconómicos de los artesanos

La microempresa se ampara en la Junta Nacional de Defensa del artesano para poder realizar sus actividades con total normalidad.

b. Servicio de Rentas Internas (SRI):

Es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos que la Ley establece, para poder consolidar en el Ecuador la cultura tributaria por parte de los contribuyentes sin excepción. El SRI ejecuta la política tributaria en el país en lo que se refiere a los impuestos internos.

SEIMCO, cumple con las obligaciones tributarias que están estipuladas en la ley que son: Declaraciones del Impuesto a la Renta, Declaración del Impuesto al Valor Agregado y Declaraciones de Gastos Deducibles

c. Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Al pertenecer a esta institución, SEIMCO tiene la obligación de asegurar a los empleados, mediante el aporte obligatorio individual y patronal, los cuales corresponden al 11.15%

aporte patronal y el 9.45% aporte individual; al igual registrar las novedades que se dan dentro de ellos como: los avisos de entradas, avisos de salida, las variaciones del sueldo por horas extras, etc.

d. Ministerio de Relaciones Laborales:

La función de este organismo de estado es mantener la paz social, mediante armonías y justas relaciones de trabajo entre empleados y trabajadores para el desarrollo de las actividades productivas, su misión establecer salarios justos para los ecuatorianos

Al integrar parte del Ministerio de Relaciones Laborales, el patrono tiene la obligación de realizar contratos con sus empleadores ya sean contratos de prueba o contratos indefinidos y dar a conocer las actas de finiquito cuando un empleador salga.

e. Ordenanzas Municipales

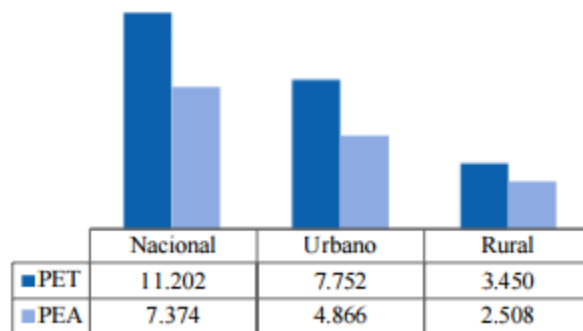
La microempresa SEIMCO se sujeta en cuanto a tasas y contribuciones que establece el municipio del Cantón Riobamba, así como el pago anual de la patente municipal.

4.3.1.4 Factor Social

a. Población y empleo

En el mes de marzo 2015, la población en edad de trabajar (PET) a nivel nacional es de 11,2 millones de personas; en el área urbana es de 7,75 millones de personas (69% de la PET total), y de 3,45 millones de personas en el área rural (el restante 31%). La población económicamente activa (PEA) a nivel nacional fue de 7,4 millones de personas; en el área urbana es de 4,9 millones de personas (66% de la PEA total), y en el área rural fue de 2,5 millones de personas (el 34% restante)

Figura 15. PET Y PEA a nivel Nacional, urbano y rural, marzo 2015 (En miles de personas)



Fuente: ENEMDU
Elaboración: INEC

Según la figura 15, La población en edad de trabajar por sexo, en el primer trimestre 2015, se compone de 5,4 millones de hombres y 5,8 millones de mujeres. La población económicamente activa está distribuida de la siguiente manera: 4,4 millones de hombres y 3 millones de mujeres

b. Salario Mínimo Vital y canasta familiar

El salario mínimo es el ingreso que debe recibir un empleado, por parte de su empleador por los servicios que presta para la empresa, el salario establecido legalmente para cada periodo laboral en el año 2015, es de \$354.00

La canasta familiar en la que se incluyen 75 productos, y la vital que contiene 73 productos. El ingreso mínimo que se considera en enero de 2015 es de 660,80 dólares en una familia constituida por 4 miembros con 1,6 perceptores de ingresos de una remuneración básica unificada. Desde enero 2015 se incorporó el aumento salarial decretado por el Gobierno. La canasta básica familiar en enero de 2015 costó 653,21 dólares; lo cual implica que el ingreso familiar promedio cubre el 101,16% del costo total de la canasta familiar básica. El costo de la canasta básica aumentó en un 1,07% en referencia al mes anterior

En el Ecuador se está viviendo un cambio social inclusivo que combina la reducción de la pobreza, reducción de desigualdad y aumento del consumo por habitante. En periodos anteriores este tipo de cambio social era inexistente. Más aún, desde el ámbito de la investigación internacional comparada, son pocos los países en el mundo que logran combinar acertadamente los tres factores mencionados. Ecuador lo ha logrado, y por ello es fundamental mantener esta perspectiva revolucionaria de cambio social.

4.3.1.5 Factor Tecnológico

La tecnología se puede definir como el medio para transformar ideas en productos o servicios permitiendo, además mejorar o desarrollar procesos. Sin embargo no consiste únicamente en métodos, maquinas, procedimientos, instrumental, métodos de programación, materiales y equipos que pueden comprarse o intercambiarse, sino es también un estado de espíritu, la expresión de un talento creador y la capacidad de sistematizar los conocimientos para su aprovechamiento por el conjunto de la sociedad.

En este factor se hace énfasis a los instrumentos que se emplea para el cumplimiento de actividades. Entre ellas maquinarias, herramientas, software, indispensables para optimizar costos, incrementar la eficiencia, mejorar la calidad de sus productos y dar servicio oportuno y más ágil a los clientes.

La tecnología que la microempresa SEIMCO tiene la oportunidad de optimizar sus procesos, aumentar la productividad y reducir costos.

4.3.1.6 Factor Ambiental

Este factor se emerge más al impacto ambiental que tiene todas las empresas, consecuencias que traen consigo la contaminación y perjuicios a un mediano a largo plazo en los habitantes.

El sector metalmecánico engloba una gran diversidad de actividades productivas, que van desde la fundición a las actividades de transformación y soldadura o el tratamiento químico de superficies.

Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela (SEIMCO), es una microempresa que elabora y transforma materiales para la herrajería metálica, la industria genera desechos y tratan que sean mínimos, las envolturas los empaques y embalajes generan un impacto ambiental, también no se descarta los desastres naturales que pueden producirse, provocando una posible pérdida fortuita en la microempresa

4.3.2. ANALISIS INTERNO

4.3.2.1 Recursos Humanos

Los recursos humanos es un factor primordial dentro de cualquier empresa, de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos; la microempresa SEIMCO según la organización funcional se conforma de la siguiente manera:

La gerencia se convierte en el vínculo entre los diferentes departamentos de la microempresa para poder llevar acabo decisiones que permitirán el mejoramiento y crecimiento de la misma.

Bajo la supervisión de la gerencia se encuentra tres departamentos, que son:

- a. Departamento de Operaciones Técnicas:** En este departamento cuenta con un equipo de trabajo que coordina funciones de la producción-recursos humanos y mantenimiento su función es el de controlar los procesos de producción, el funcionamiento de la maquinaria que se encuentren en buen estado.
- b. Departamento de Ventas:** En el departamento de ventas, encierra todo lo que corresponde al mercadeo y ventas, su función principal establecer técnicas y medios para el posicionamiento en el mercado y ofrecer a los clientes los productos y servicios de la empresa.
- c. Departamento Administrativo:** Este departamento es uno de los principales de la microempresa, pues de esta depende el desarrollo el proceso tanto a nivel administrativo, financiero y de producción. En SEIMCO, los procesos administrativos están coordinados con la gerencia a quien reporta el estado de procesos e inconvenientes.

4.3.2.2 Recursos Técnicos o Tecnológicos

Para obtener productos de calidad y poder entregar los pedidos inmediatamente, se puede recalcar que la maquinaria que utiliza el veinte y cinco por ciento está obsoleta y que el setenta y cinco por ciento es nuevo y automatizado, es por ello que el área de producción con la gerencia han optado por automatizar la maquinaria en un cien por ciento.

4.3.2.3 Recursos Materiales

SEIMCO, cuenta con una infraestructura propia, amplia y bien planificada para la elaboración de sus productos y servicios correspondiente a las empresas y personas naturales que llegan en busca de una solución

4.3.3. Análisis Micro internos de la empresa

4.3.3.1 Clientes

El cliente es la clave principal de toda empresa, es por ello que la microempresa SEIMCO desde el inicio de sus actividades se ha centrado en satisfacer sus necesidades logrando atender a los siguientes clientes de la tabla 16 y tabla17:

Tabla 16. Clientes Producto SEIMCO

  SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA CLIENTES (PRODUCTOS)	
ACERO PUYO (PUYO)	INDUSTRIAS METALICAS VILEMA IMEV
ANDEACERO	KEVIHIERRO
ANDINA COMERCIAL	LA REBAJA
ANDINA COMERCIAL 3	LLANGA MARCO
CENTRO FERRETERO "NOBOÍTA.S" Y SU DESCUENTO	MARLON FERNANDO COX LOZADA (GUARANDA)
COMERCIAL PESANTES (AZOGUES)	PEREZ PATRICIO
COMERCIAL SANCHEZ	PERFITOOL (AMBATO)
COMERCIAL VERA	SAN FRANCISCO
COMERCIAL Y TALLER DON MANUEL	SAN PEDRITO
NELSON TIERRA	SAN VICENTE
DISTRIBUIDORA DE CEMENTO CHIMBORAZO	SRA.GOMEZ
ECUAHIERRO	TIERRA CARLOS
FERRETERIA BY PASS	TUBEGALT (AMBATO)
GERMAN SAMANIEGO	TUGALT
GRUPO ACERCONS CIA. LTDA	VALENCIA NORMA

Elaborado: Ivonne Orejuela

Fuente: SEIMCO

Tabla 17. Clientes Servicios SEIMCO

 SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA CLIENTES (SERVICIOS)	
CONSORCIO INTERNACIONAL RAILROAD CONSTRUCTIONS	INGINOST
CONSTRUCTORA ESCALANTE	INT FOOD SERVICES CORP
EMPRESA PUBLICA FERROCARRILES DEL ECUADOR FEEP	JUNTA GENERAL DE USUARIOS SISTEMA DE RIEGO CHAMBO GUANO
FAST TECH S.A.	LYREC
FERRETERIA INDUSTRIAL	NOVOPAN DEL ECUADOR S.A.
FERRETERIA LOS ALPES	UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES S.A.
Fundacion el ARCA	VIDRIALUM
HIGALGO e HIDALGO	VILLAGOMEZ RODRIGUEZ CIA LTDA
IMPRENTA FREIRE	YURY ALVARADO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Fuente: SEIMCO

Entre otros clientes, demostrando así calidad y responsabilidad en nuestros productos y servicios, siendo para la empresa una posibilidad de incrementar su volumen de ventas

4.3.3.2 Gustos y preferencias

Tanto en gustos y preferencia el cliente toma la decisión de como desea que los empaques se les sea enviado, cada vez más existe una gran variedad y exigencias con los productos que estén muy bien presentados y realizados.

4.3.3.3 Proveedores

En la industria los proveedores son varios, pero para dar productos y servicios de calidad se eligen los mejores entre ellos destacan a continuación en la tabla 18:

Tabla 18. Proveedores SEIMCO

	
PROVEEDORES	
COMERCIAL VERA	IVAN BOHAMAN C.A
DIPAC	CASTILLO HERMANOS S.A
RODASEROS	MULTIPERNO
ORGATEC	PROVEEDPRA DE RULIMANES
DISGASMED	DISMATIN
FERRETERIA INDUSTRIAL	KIWY
COMERCIAL PICO	COLIMPO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Fuente: SEIMCO

Entre otros proveedores la microempresa incurre a costos elevados para conseguir la mercadería, en lo que pertenece créditos de proveedores existe la confianza y una facilidad de accesos es así que la empresa puede financiarse y abastecer su inventario.

4.3.3.4 Competencia

La competencia se define como una situación tal en la que los agentes económicos (productores y consumidores) son libres de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir dónde y a quién comprarlos.

La competencia para el sector metalmecánico en los últimos años ha tenido un crecimiento constante, ya que todas y cada una de ellas ofrecen productos y servicios distintos; este ha sido la causa por la que existe mucha competencia. SEIMCO, es una microempresa reconocida en el sector especialmente en la elaboración de herrajería metálica, siendo su competencia como se indica en la tabla 19:

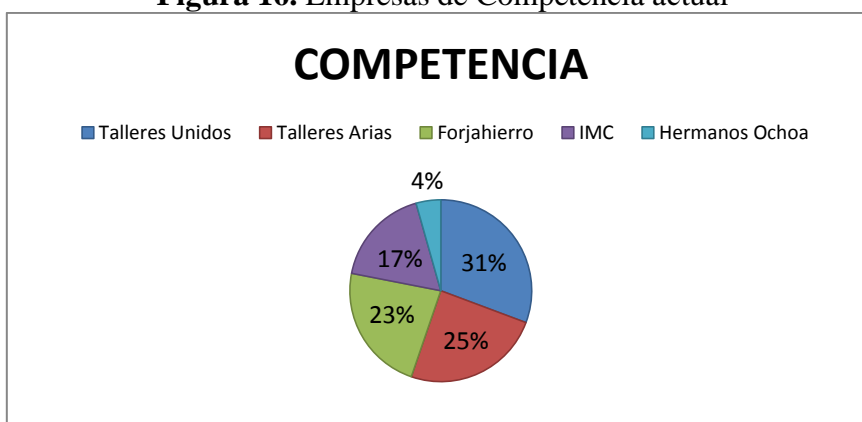
Tabla 19. Empresas de competencia actual

FABRICANTES	CIUDAD	POSICIÓN EN EL MERCADO	% DE POSICIONAMIENTO
Talleres Unidos	Quito	35	30,70
Talleres Arias	Quito	28	24,56
Forja hierro	Santo Domingo	26	22,81
IMC	Cotopaxi	20	17,54
Hermanos Ochoa	Ambato	5	4,39
TOTAL		114	100

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

Figura 16. Empresas de Competencia actual



Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

4.3.3.5 Productos

SEIMCO, es una microempresa que está involucrada en el mercado de herrajes metálicos y para el servicio o mantenimiento de la industria metalmecánica; con el pasar de los tiempos ha ido en una constante evolución de sus productos, ha diseñado, elaborado y ha comercializado alrededor de trece productos, los mismo que han sido creado para el herraje metálico.

La microempresa sabe que las bisagras de dos y tres cuerpos, las ruedas con y sin base, los forjados son sus productos estrellas, mismos que constituyen en ser prioridades de nuestros clientes. A continuación se muestra el posicionamiento de los productos en la tabla 20

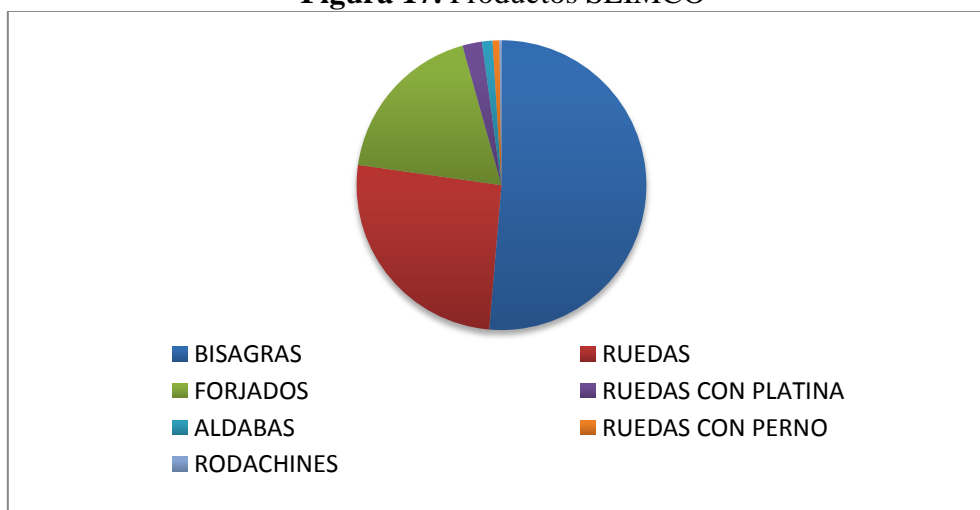
Tabla 20. Productos SEIMCO

PRODUCTO	% VENTAS
BISAGRAS	51,35
RUEDAS	25,88
FORJADOS	18,43
RUEDAS CON PLATINA	2,17
ALDABAS	1,18
RUEDAS CON PERNO	0,75
RODACHINES	0,23
TOTAL	100,00

Elaborado: Ivonne Orejuela

Fuente: SEIMCO

Figura 17. Productos SEIMCO



Fuente: SEIMCO.

Elaborado: Ivonne Orejuela.

4.3.4. FODA

FODA es una herramienta analítica apropiada para trabajar, con información limitada sobre la empresa o institución, en las etapas de diagnóstico o análisis situacional con miras a la planeación integral.

El FODA es un análisis dentro y fuera de la organización donde tenemos: Fortalezas y debilidades son internas es decir que podemos controlarlos, mientras que las oportunidades y amenazas son externas algo que esta fuera de nuestro entorno y no se puede controlar

4.3.4.1 Fortaleza

- **Respaldo técnico y profesional:** a pesar de ser una microempresa cuenta con un equipo de profesionales especializados con el conocimiento para poder desempeñar con facilidad sus funciones y así obtener productos y servicios de calidad.
- **Productos de calidad:** la experiencia y tecnología han permitido que el producto se posesione en el mercado.
- **Ambiente de trabajo:** la comunicación es uno de los valores que practica la empresa.
- **Ventas:** las ventas y entregas justo a tiempo de los productos a los usuarios finales, han permitido que nuestros clientes externos confíen en la microempresa.
- **Infraestructura:** propia y cómoda para la elaboración de productos y el desarrollo de los servicios que ofrece SEIMCO a la ciudadanía.
- **Maquinaria propia para productos innovadores:** se caracteriza por tener la maquinaria apropiada, para realizar los trabajos que el consumidor desea.
- **Vida útil del producto:** aproximadamente la vida útil es de 40 a 50 años.

4.3.4.2 Oportunidades

- **Crecimiento de la industria de la cerrajería metálica:** el aumento de la población ha permitido que la demanda de productos dentro de la cerrajería metálica sea mayor, es así que han nacido microempresas y pequeñas empresas que trabajan en esta área.
- **Legal:** contar con el respaldo de la Junta Nacional de Defensa del Artesano, tener al personal asegurados en el IESS, Ministerio de Relaciones Laborales tener los contratos al día, con el Gremio de Maestros Mecánicos de Chimborazo y el SRI tener todas las obligaciones tributarias al día.
- **Empleo:** generar fuentes de trabajo.
- **Proveedores:** contar con los mejores proveedores que traen la materia prima desde Quito, Guayaquil y Riobamba.
- **Precios:** algunos competidores ingresan con precios muy altos con los productos que comercializan.
- **Ambiente:** para alargar la vida útil del producto es necesario protegerlo mediante la aplicación de pinturas o recubrimientos metálicos.

- **Clientes potenciales**, principales en empresas reconocidas en el sector metalmecánico y ferreterías.

4.3.4.3 Debilidades

- **Dificultad en recuperación de cartera**, no existe un seguimiento de valores pendientes en cuentas por cobrar, por lo cual no hay una gestión efectiva para el cobro de cartera
- **No se realiza mantenimiento periódico a la maquinaria**: falta de planificación o calendario que indique el mantenimiento respectivo.
- **Falta de normas** establecidas y claras para la adquisición de materia prima, planificación de ventas, marketing y financiero.
- **Falta de capacitaciones** para el personal.

4.3.4.4 Amenazas

- **Empresas informales**: se las considera aquellos cuyos operarios no se encuentran afiliados al IESS, por lo tanto los precios tienden a ser más bajos.
- **Servicios Básicos**: la falta de convenios con la empresa eléctrica, afecta a la microempresa industrial debido al elevado valor fijada en la planilla.
- **Tecnológico**: la maquinaria en SEIMCO no es automatizada en su totalidad; y no cuenta con un sistema contable.
- **Financiamiento**: por parte de los bancos para otorgar créditos
- **Desabastecimiento de materias primas**: la empresa busca materias primas que ofrezcan calidad y a precios accesibles, sin embargo en el mercado ecuatoriano existe pocos proveedores que brinden variedad de materia prima convenientes para producir y comercializar el producto final.

Tabla 21. Matriz FODA

FORTALEZAS - F	OPORTUNIDADES – O
1.Respaldo técnico y profesional	1. crecimiento de la industria de la cerrajería
2. Productos de calidad	2.Legal
3. Ambiente de trabajo	3.Fuentes de trabajo
4.Ventas - entregas justo a tiempo	4. Proveedores
5.Infraestructura propia	5. Precios
6. Maquinaria propia	6.Ambiente
7.Vida útil del producto	7.Clientes potenciales
Debilidades - D	AMENAZAS – A
1.Dificultad en recuperación de cartera	1. Empresas Informales
2.Falta de mantenimiento	2.Servicios Básicos
3.Falta de normas	3.Tecnología
4.No existe capacitación para el personal	4. Financiamiento
	5. Desabastecimiento de materia prima

Fuente: SEIMCO.

Elaborado: Ivonne Orejuela.

4.4. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS

El análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamientos e inversión propia.


Para realizar el análisis financiera de la microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela (SEIMCO), si inició con los balances históricos de los dos últimos periodos, del Estado de Resultados y Balance General.

4.4.1. Análisis del Estado de Situación Financiera Método Horizontal

Este análisis se realiza comparando una cuenta de dos o más periodos con el fin de determinar las variaciones más importantes que ha sufrido cada cuenta de un periodo a otro, de esta forma se conocer si hubo crecimiento o disminución en cada una de las cuentas del estado.

En este balance se encontrará la información sobre la inversión empresarial, su financiamiento, su cartera de cobro y el patrimonio neto de la microempresa Servicios Industriales Metalmecánicos Orejuela (SEIMCO) para lo cual se presenta los resultados obtenidos al realizar los análisis y evaluación pertinente.

Tabla 22. Análisis horizontal Estado de Situación Financiera

<div>  <div> SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA (SEIMCO) ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA EN DÓLARES </div> </div>				
CUENTAS	2014	2015	VARIACIÓN ABSOLUTA USD	VARIACIÓN RELATIVA %
ACTIVO				
CORRIENTE				
<u>DISPONIBLE</u>				
Caja	\$ 6.374,09	\$ 9.313,10	\$ 2.939,01	46,11%
Bancos	\$ 15.472,23	\$ 12.051,21	\$ (3.421,01)	-22,11%
<u>EXIGIBLE</u>				
Cuentas por Cobrar	\$ 2.850,45	\$ 3.647,85	\$ 797,40	27,97%
Crédito Tributario IVA	\$ 1.845,91	\$ 4.739,60	\$ 2.893,69	156,76%
<u>REALIZABLE</u>				
Mercadería	\$ 4.450,50	\$ 8.978,90	\$ 4.528,40	101,75%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 30.993,18	\$ 38.730,66	\$ 7.737,48	24,97%
<u>ACTIVOS FIJOS</u>				
<i>No Depreciable</i>				
Terreno	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ -	0,00%
<i>Depreciable</i>				
Edificios/Galpón	\$ 75.000,00	\$ 75.000,00	\$ -	0,00%
Depreciación Acumulada Edificio	\$ (1.875,00)	\$ (1.875,00)	\$ -	0,00%
Muebles Y Enseres	\$ 428,75	\$ 428,75	\$ -	0,00%
Depreciación Acumulada Muebles Y Enseres	\$ (21,44)	\$ (21,44)	\$ -	0,00%
Equipo de Computo	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ -	0,00%
Depreciación Acumulada Equipo de Computo	\$ (225,00)	\$ (225,00)	\$ -	0,00%
Vehículos	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ -	0,00%
Depreciación Acumulada Vehículos	\$ (1.400,00)	\$ (1.400,00)	\$ -	0,00%
Maquinaria y Equipos	\$ 59.343,98	\$ 83.733,67	\$ 24.389,69	41,10%
Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipos	\$ (2.967,20)	\$ (4.186,68)	\$ (1.219,48)	41,10%
<u>DIFERIDOS</u>				
Gastos de Constitución	\$ 84,13	\$ 84,13	\$ -	0,00%
Amortización Acum.Gasto Constitución	\$ 8,41	\$ 8,41	\$ -	0,00%
Gastos de instalación	250,00	250,00	\$ -	0,00%
Amortización Acum.Gasto Instalación	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ -	0,00%
CAPACIDAD INSTALADA	\$ 248.934,81	\$ 272.105,02	\$ 23.170,21	9,39.1%
TOTAL INVERSIÓN	<u>\$ 279.927,99</u>	<u>\$ 310.835,68</u>	\$ 30.907,69	11,04%
OBLIGACIONES FINANCIERAS				
OBLIGACIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO				
Cuentas por Pagar	\$ 5.865,64	\$ 8.390,02	\$ 2.524,38	43,04%
OBLIGACIONES FINANCIERAS A LARGO PLAZO				
Préstamo Bancario	\$ 7.095,15	\$ 5.911,81	\$ (1.183,34)	-16,68%
APALANCAMIENTO	\$ 12.960,79	\$ 14.301,83	\$ 1.341,04	10,35%
PATRIMONIO				
CAPITAL				
Capital Social	\$ 3.550,00	\$ 3.550,00	\$ -	0,00%
Utilidad del Ejercicio	\$ 16.510,79	\$ 17.851,83	\$ 1.341,04	8,12%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 263.417,20	\$ 292.983,85	\$ 29.566,65	11,22%
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	<u>\$ 279.927,99</u>	<u>\$ 310.835,68</u>	\$ 30.907,69	11,04%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

4.4.1.1 Interpretación y análisis del Estado Financiera

Figura 18. Análisis Horizontal Capital de Trabajo

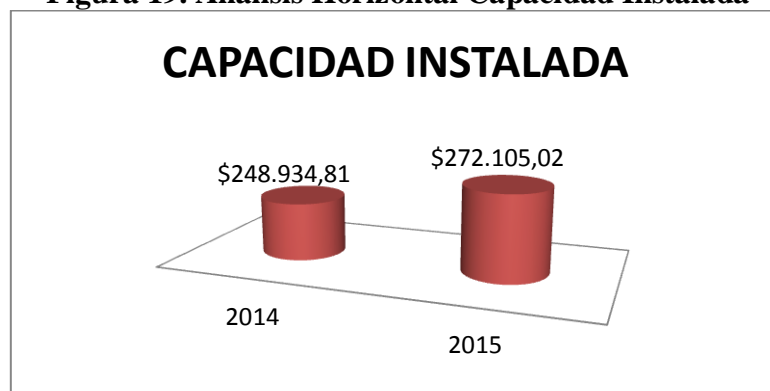


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Como se puede observar en la figura 18, para el año 2015 se obtuvo un incremento en el capital de trabajo de 24.97%, esto equivale a una variación absoluta de \$ 7,737.48, debido a que se obtuvo un incremento de ingresos en el mercado.

Figura 19. Análisis Horizontal Capacidad Instalada

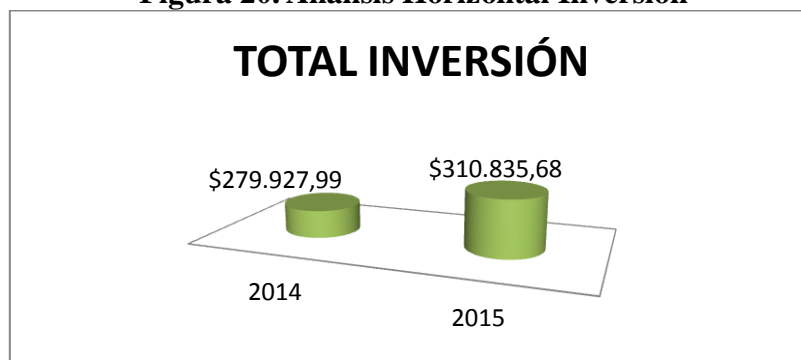


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

En la figura 19 se puede observar que la capacidad instalada SEIMCO, presento una variación absoluta de \$ 23,170.21, lo que refleja el 9.31% para el año 2015, esta variación se debió principalmente por la compra de tres maquinarias, utilizadas para prestar servicios y agilizar con los procesos de servicio y producción de la microempresa.

Figura 20. Análisis Horizontal Inversión

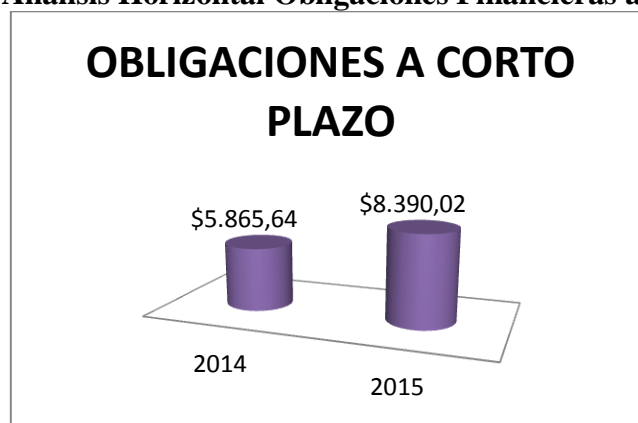


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

En los dos años se observa que en el año 2014 el total de su inversión fue de \$ 279,927.99, mientras tanto para el año 2015 existió un incremento del 11.04%, obteniendo una variación de \$30,907.69. Este incremento se debe a que existió compras de maquinarias y un mayor ingreso para dicho año.

Figura 21. Análisis Horizontal Obligaciones Financieras a Corto Plazo



Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Como se observa en la figura 21, existe una variación de \$2524.38 que representa el 43,04% para el año 2015, debido a que la microempresa requirió de costos para optimizar sus servicios.

Figura 22. Análisis Horizontal Obligaciones Financieras a Largo Plazo

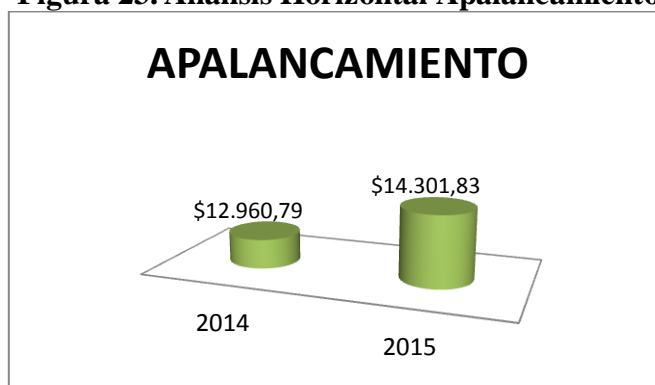


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Los préstamos bancarios o las obligaciones financieras han sido regulares para la microempresa SEIMCO por las tasas de intereses que manejan las instituciones financieras, sin embargo se ha acudido solicitar crédito para la compra de maquinarias. Se puede evidenciar que en el año 2015 se ha generado una disminución del 16,65% debido a que se ha realizado los pagos de cuotas correspondientes a dichos.

Figura 23. Análisis Horizontal Apalancamiento

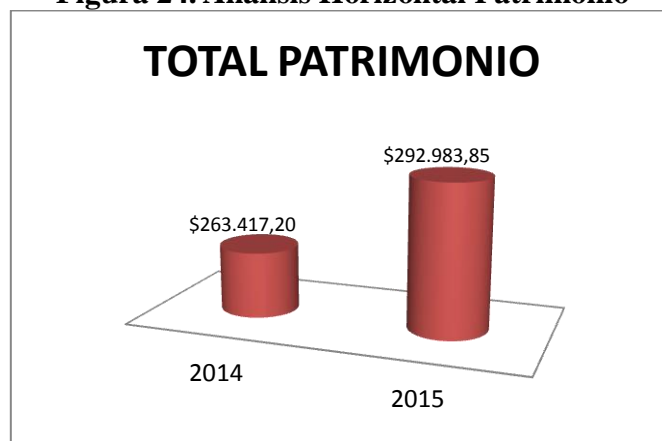


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Se observa que en el año 2014 el apalancamiento fue de \$12,960.79, mientras tanto para el año 2015 existió un incremento del 10.35%, obteniendo una variación de \$1,341.04. Se puede constatar que la empresa ha aumentado sus deudas, sin embargo sus obligaciones financieras a corto plazo requieren de un modelo de gestión financiera para poder ser cancelados en lapsos de tiempos determinados.

Figura 24. Análisis Horizontal Patrimonio



Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

El patrimonio que tuvo durante el año 2014 fue de \$263,417.20, en relación al 2014 aumentó a \$292,983.85 lo cual equivale al 11.22%. Pues en si su inversión también superaron al año anterior, mientras que las obligaciones tuvieron un comportamiento diferencial ya que las deudas a corto plazo, superaron a las de largo plazo.

Figura 25. Análisis Horizontal Pasivo y Patrimonio



Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela


Durante el año 2014 el total pasivos y patrimonio ha sido de \$279,927.99, mientras que para el año 2015 aumentó a \$310,835.68 equivalente al 11.04%.

La empresa cuenta con un incremento dentro de ello están los bienes, derechos que posee y las obligaciones que mantiene la misma.

4.4.2. Análisis del Estado de Situación Financiera Método Vertical.

El análisis vertical de los estados financieros es muy importante para obtener una idea de si una empresa está realizando una distribución equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas. Este análisis sirve para conocer la participación de cada uno de los rubros con relación a la categoría a la que pertenece. A continuación se presenta el análisis del Estado de Situación Financiera:

Tabla 23. Análisis Vertical Estado de Situación Financiera

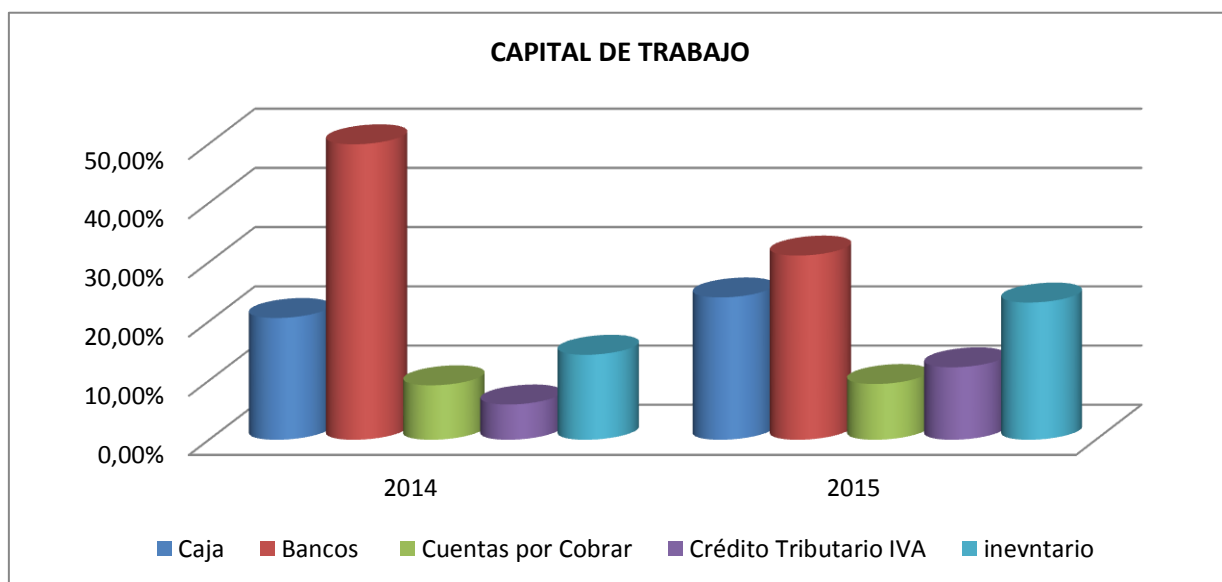
<div>  SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA (SEIMCO) ESTADO DE SITUACION FINANCIERA EN DOLARES </div>				
Cuentas	2014	AV %	2015	AV %
ACTIVO				
CORRIENTE				
<u>DISPONIBLE</u>				
Caja	\$ 6.374,09	20,57%	\$ 9.313,10	24,05%
Bancos	\$ 15.472,23	49,92%	\$ 12.051,21	31,12%
<u>EXIGIBLE</u>				
Cuentas por Cobrar	\$ 2.850,45	9,20%	\$ 3.647,85	9,42%
Crédito Tributario IVA	\$ 1.845,91	5,96%	\$ 4.739,60	12,24%
<u>REALIZABLE</u>				
<i>Inventarios</i>	\$ 4.450,50	14,36%	\$ 8.978,90	23,18%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 30.993,18	100,00%	\$ 38.730,66	100,00%
<u>ACTIVOS FIJOS</u>				
<i>No Depreciable</i>				
Terreno	\$ 105.000,00	100,00%	\$ 105.000,00	100,00%
TOTAL NO DEPRECIABLE	\$ 105.000,00	100,00%	\$ 105.000,00	100,00%
<i>Depreciable</i>				
Edificios/Galpón	\$ 75.000,00	52,22%	\$ 75.000,00	44,96%
Depreciación Acumulada Edificio	\$ (1.875,00)	-1,31%	\$ (1.875,00)	-1,12%
Muebles Y Enseres	\$ 428,75	0,30%	\$ 428,75	0,26%
Depreciación Acumulada Muebles Y Enseres	\$ (21,44)	-0,01%	\$ (21,44)	-0,01%
Equipo de Computo	\$ 1.350,00	0,94%	\$ 1.350,00	0,81%
Depreciación Acumulada Equipo de Computo	\$ (225,00)	-0,16%	\$ (225,00)	-0,13%
Vehículos	\$ 14.000,00	9,75%	\$ 14.000,00	8,39%
Depreciación Acumulada Vehículos	\$ (1.400,00)	-0,97%	\$ (1.400,00)	-0,84%
Maquinaria y Equipos	\$ 59.343,98	41,32%	\$ 83.733,67	50,20%
Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipos	\$ (2.967,20)	-2,07%	\$ (4.186,68)	-2,51%
TOTAL DEPRECIABLE	\$ 143.634,09	100,00%	\$ 166.804,30	100,00%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 248.634,09		\$ 271.804,30	
<u>DIFERIDOS</u>				
Gastos de Constitución	\$ 84,13	27,98%	\$ 84,13	27,98%
Amortización Acum.Gasto Constitución	\$ 8,41	2,80%	\$ 8,41	2,80%
Gastos de instalación	250,00	83,13%	250,00	83,13%
Amortización Acum.Gasto Instalación	\$ 25,00	8,31%	\$ 25,00	8,31%
TOTAL DIFERIDOS	\$ 300,72	100,00%	\$ 300,72	100,00%
CAPACIDAD INSTALADA	\$ 248.934,81	100,00%	\$ 272.105,02	100,00%
TOTAL INVERSIÓN	\$ 279.927,99		\$ 310.835,68	
OBLIGACIONES FINANCIERAS				
OBLIGACIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO				
Cuentas por Pagar	\$ 5.865,64	45,26%	\$ 8.390,02	58,66%
OBLIGACIONES FINANCIERAS A LARGO PLAZO				
Préstamo Bancario	\$ 7.095,15	54,74%	\$ 5.911,81	41,34%
APALANCAMIENTO	\$ 12.960,79	100%	\$ 14.301,83	100%
PATRIMONIO				
CAPITAL				
Capital Social	\$ 3.550,00	1,27%	\$ 3.550,00	1,14%
Utilidad del Ejercicio	\$ 16.510,79	5,90%	\$ 17.851,83	5,74%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 263.417,20	94,10%	\$ 292.983,85	94,26%
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$ 279.927,99	100,00%	\$ 310.835,68	100,00%

Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

4.4.2.1 Interpretación y análisis del Estado de Situación Financiera Vertical

Figura 26. Análisis Vertical composición del Capital de Trabajo

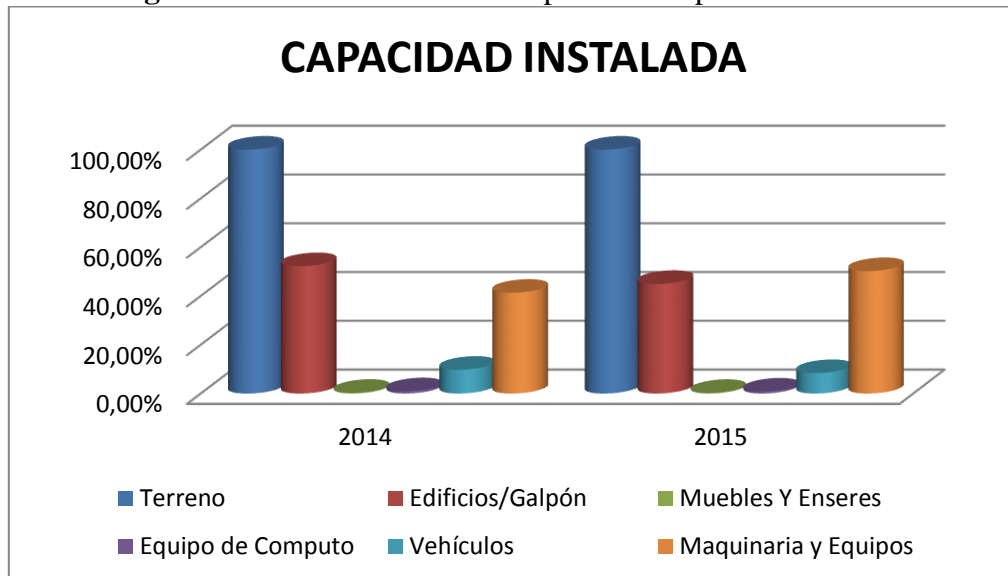


Fuente: SEIMCO

Elaborado: Ivonne Orejuela

En la tabla 23 y figura 26 se puede observar que la empresa durante el periodo 2014 y 2015 sus capital de trabajo representan el 100 %, la empresa tiene distribuido este porcentaje en las activos disponibles que son: Bancos del 20.57% en el 2014 y el 24.05% en el año 2015, Caja del 49.92% en el 2014 y el 31.12 % en el año 2015; en el exigible tenemos Cuentas por Cobrar del 9.20% en el 2014 y el 9.42% en el año 2015, Crédito Tributario del 5.96% en el 2014 y el 12.24% en el año 2015 y en los realizables se encuentra Inventarios del 14.36% en el 2014 y el 23.18% en el año 2015

Figura 27. Análisis Vertical composición Capacidad Instalada

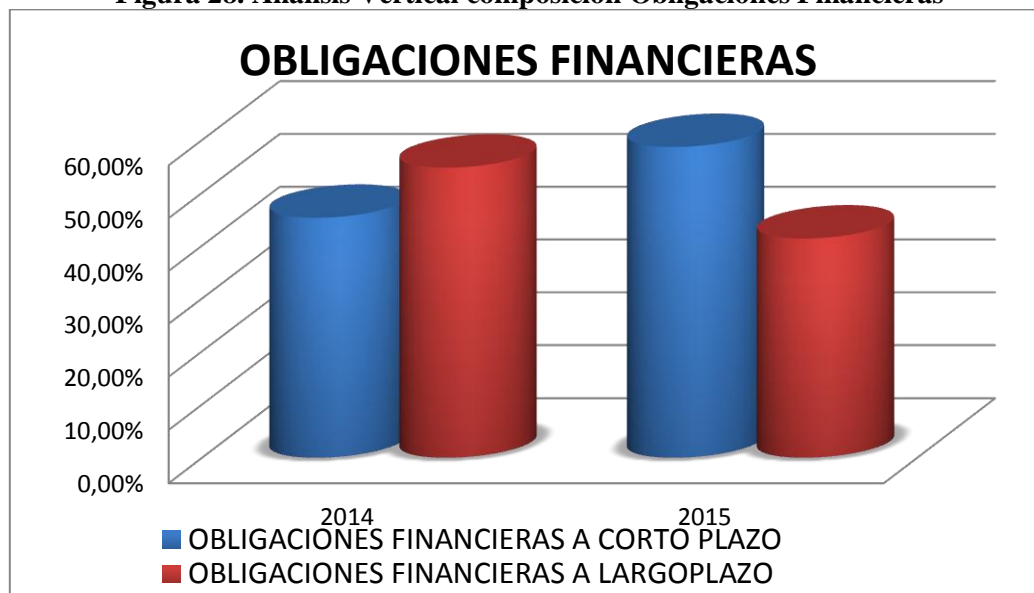


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Durante el periodo 2014 y 2015 sus capacidad instalada representan el 100%, sus cuentas son las siguientes: Terreno con el 100% en el 2014 y 100% en el 2015, Edificios el 52,22% en el 2014 y 44,96% en el 2015, Muebles y Enseres el 0.30% en el 2014 y 0.26% en el 2015 Equipo de cómputo el 0.94% en el 2014 y 0.81% en el 2015, Vehículos el 9,75% en el 2014 y 8,39% en el 2015 y Maquinaria y Equipos el 41,32% en el 2014 y 50,20% en el 2015.

Figura 28. Análisis Vertical composición Obligaciones Financieras



Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Como se observa en la figura 28, en los años 2014 y 2015 los valores de las obligaciones financieras a corto plazo fueron del 45,26% y 58,66 mientras que las obligaciones financieras a largo plazo fueron de 54,74% y 41,34%.

4.4.3. Análisis del Estado de Resultados Método Horizontal

Tabla 24. Análisis del Estado de Resultados Método Horizontal

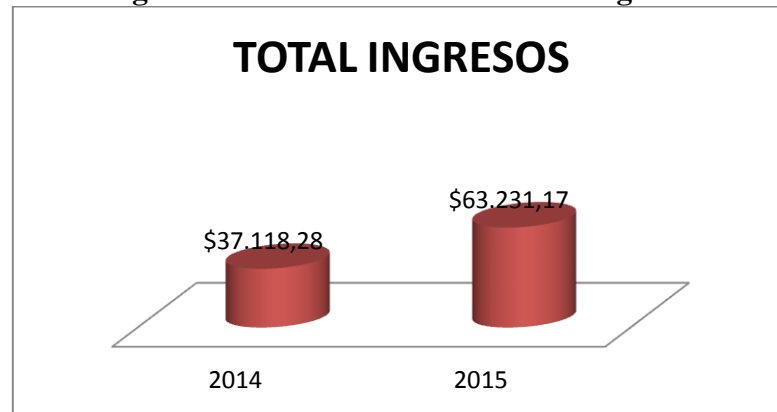
SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA (SEIMCO)				
		ESTADO DE RESULTADO		
EN DÓLARES				
CUENTAS	2014	2015	VARIACIÓN ABSOLUTA USD	VARIACIÓN RELATIVA %
INGRESOS				
TOTAL INGRESOS	\$ 37.118,28	\$ 63.231,17	\$ 26.112,89	70,35%
COSTO DE SERVICIO	\$ 2.587,35	5884,35	\$ 3.297,00	127,43%
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 10.349,42	\$ 17.653,05	\$ 7.303,63	70,57%
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ 12.936,77	\$ 23.537,40	\$ 10.600,63	81,94%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 24.181,51	\$ 39.693,77	\$ 15.512,26	64,15%
GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 3.100,41	\$ 7.589,11	\$ 4.488,70	144,78%
GASTO VENTAS	\$ 4.020,27	\$ 13.798,67	\$ 9.778,40	243,23%
GASTO FINANCIERO	\$ 550,04	\$ 454,16	\$ (95,88)	-17,43%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 16.510,79	\$ 17.851,83	\$ 1.341,04	8,12%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

4.4.3.1 Interpretación y análisis del estado de resultados método horizontal

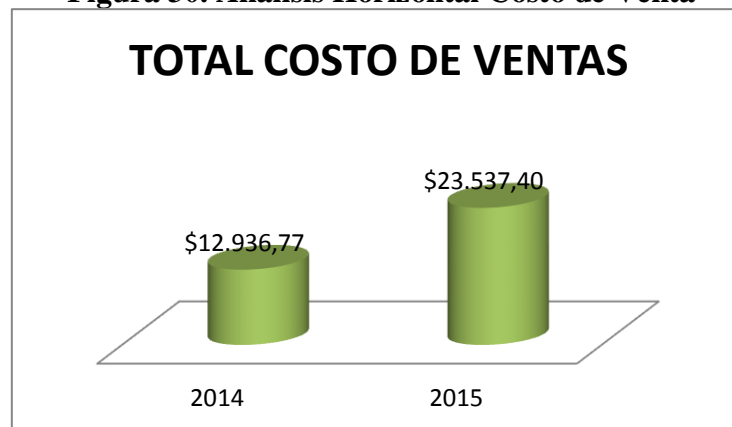
Figura 29. Análisis horizontal total Ingresos



Fuente: SEIMCO
Elaborado por: Ivonne Orejuela

La microempresa SEIMCO, obtiene un incremento del 70,35% de ingresos para el año 2015 lo que representa una variación de \$ 26 112,89 debido a que sus ventas fueron mayores obteniendo así un incremento en caja.

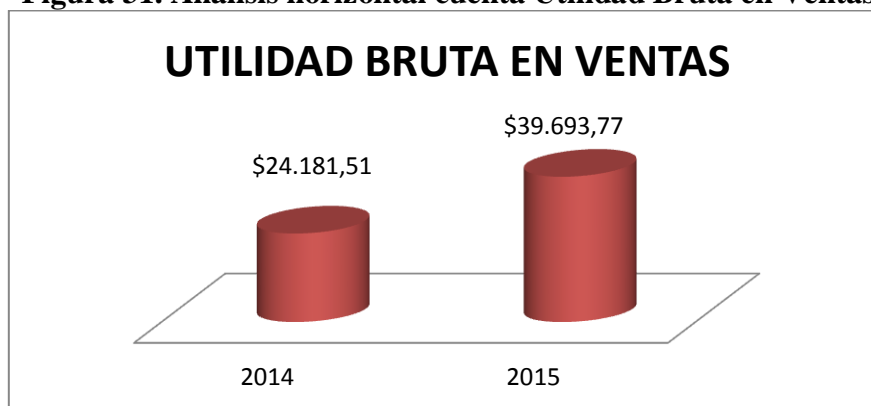
Figura 30. Análisis Horizontal Costo de Venta



Fuente: SEIMCO
Elaborado por: Ivonne Orejuela

El costo de venta obtuvo un incremento para el 2015 del 81,94% lo que representa una variación absoluta de \$10 600,63 debido a costos en que se incurre para comercializar los productos y servicios de la microempresa.

Figura 31. Análisis horizontal cuenta Utilidad Bruta en Ventas

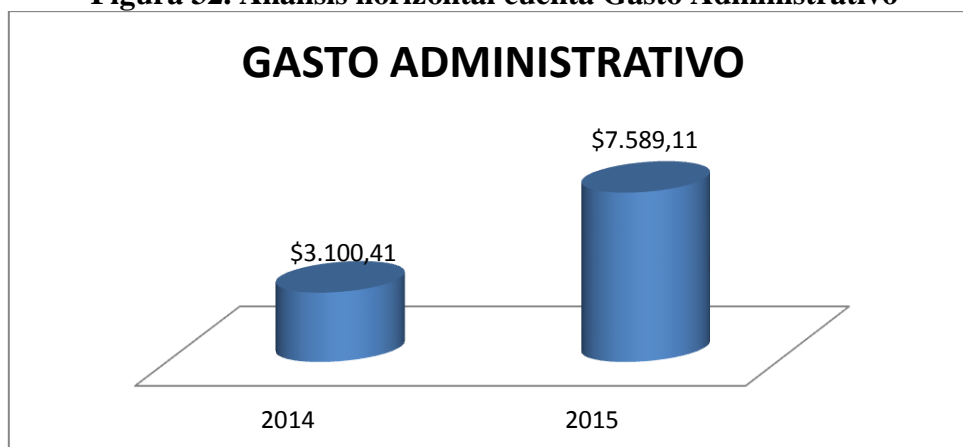


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

La utilidad bruta de la microempresa SEIMCO en el año 2015 presento una variación positiva de \$ 15 512,26, es decir registro un aumento del 64,15% con respecto al año, esto se debe a que las ventas y su costo de ventas aumentaron.

Figura 32. Análisis horizontal cuenta Gasto Administrativo

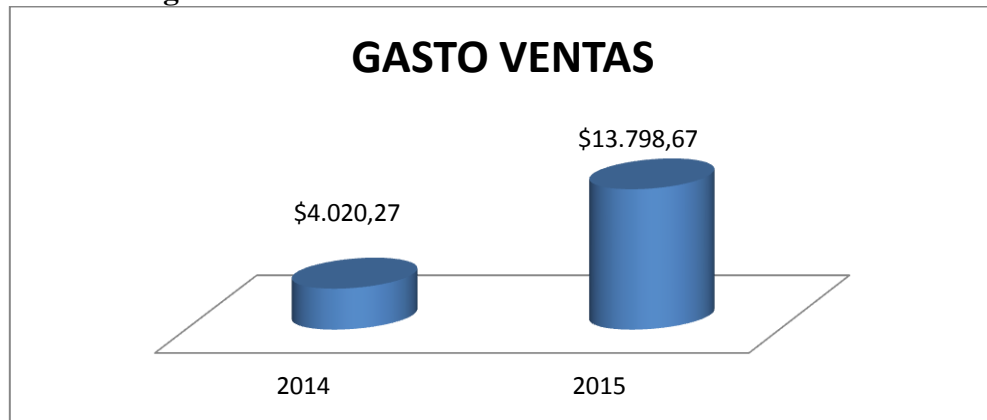


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Como se puede observar en la figura 32, los gastos de administración de la microempresa SEIMCO, obtuvo un incremento del 144,78%. Este incremento se debe principalmente al incremento de los servicios básicos, pagos a empleados, etc.

Figura 33. Análisis horizontal cuenta Gasto de Ventas

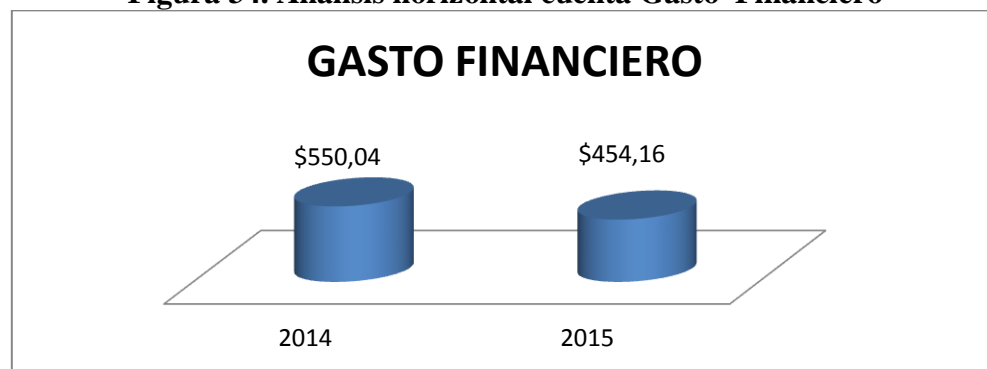


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Como se puede observar en la figura 33 y tabla 24, los gastos de ventas de la microempresa SEIMCO incrementaron para el año 2015 un valor de 243,23% es decir una variación de \$ 9778,40. Este incremento se debe a que la empresa trata de captar mayor número de clientes mediante un aumento de visitas a empresas para ofertar el producto.

Figura 34. Análisis horizontal cuenta Gasto Financiero

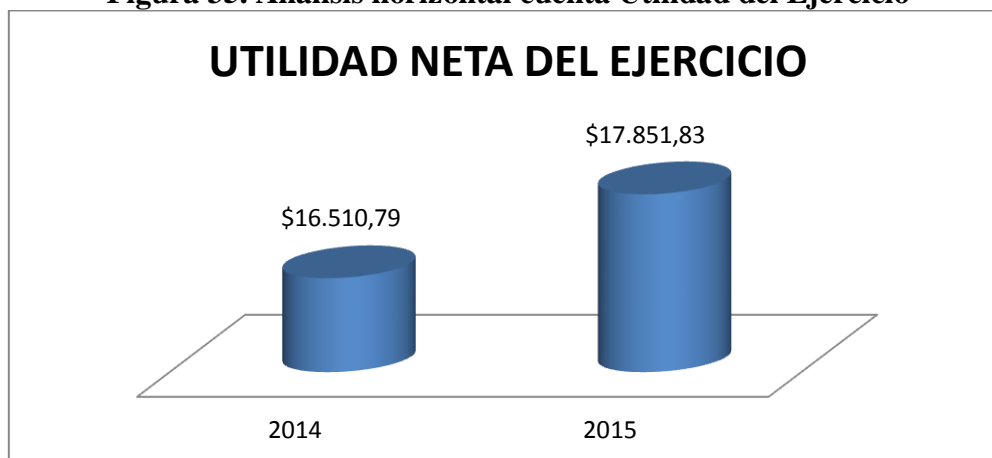


Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

La cuenta gastos financieros obtuvo una variación negativa de \$ 95,88 y una disminución del 17,43% para el 2015.

Figura 35. Análisis horizontal cuenta Utilidad del Ejercicio




Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

La utilidad del ejercicio de la empresa SEIMCO para el año 2015 obtuvo un incremento del 8,12%, lo que representa \$1341,04 debido a que sus ventas, costos y gastos aumentaron, es por ello que la microempresa tiene capacidad para afrontarse en el mercado que se rige.

4.4.4. Análisis del Estado de Resultados Método Vertical

Tabla 25. Análisis del estado de resultados método vertical
SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA (SEIMCO)

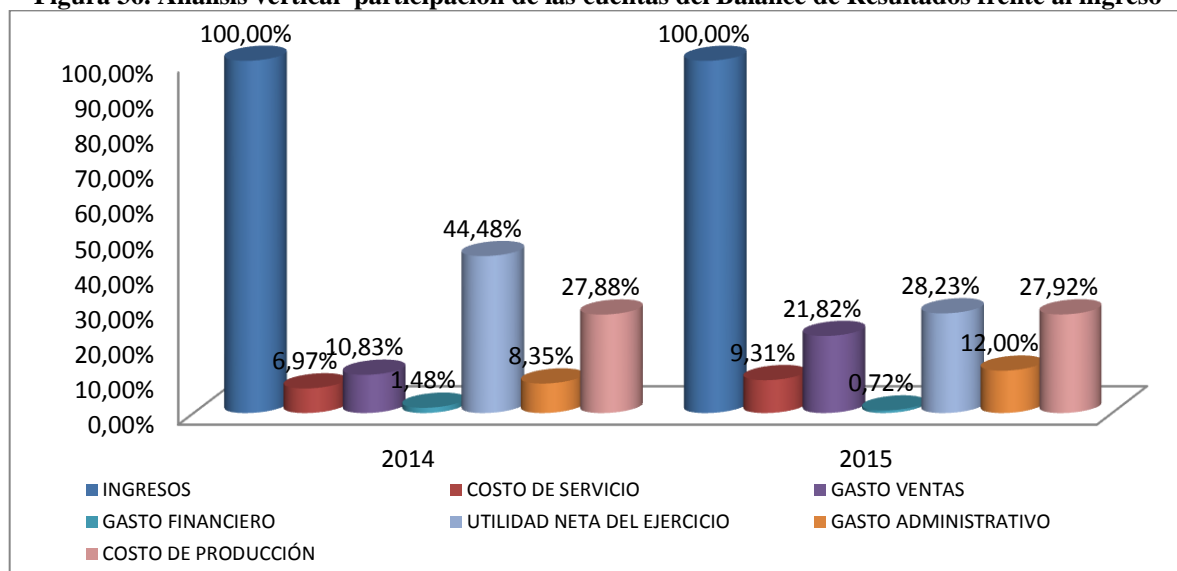
<div style="display: flex; align-items: center;">  <div> ESTADO DE RESULTADOS EN DÓLARES </div> </div>				
CUENTAS	2014	AV%	2015	AV%
INGRESOS				
TOTAL INGRESOS	\$ 37.118,28	100,00%	\$ 63.231,17	100,00%
COSTO SERVICIO	\$ 2.587,35	6,97%	\$ 5.884,35	9,31%
COSTO PRODUCCIÓN	\$ 10.349,42	27,88%	\$ 17.653,05	27,92%
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ 12.936,77	34,85%	\$ 23.537,40	37,22%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 24.181,51	65,15%	\$ 39.693,77	62,78%
GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 3.100,41	8,35%	7589,11	12,00%
GASTO VENTAS	\$ 4.020,27	10,83%	\$ 13.798,67	21,82%
GASTO FINANCIERO	\$ 550,04	1,48%	\$ 454,16	0,72%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 16.510,79	44,48%	\$ 17.851,83	28,23%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

4.4.4.1 Interpretación y análisis del Estado de Resultado Método Vertical

Figura 36. Análisis vertical participación de las cuentas del Balance de Resultados frente al ingreso



Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

El costo de ventas con relación al total de ingresos en el año 2014 ocupa el 34,85%, sin embargo en el año 2015 incrementa al 37,22%, debido a un manejo adecuado de los costos que intervienen en la prestación y servicios de la microempresa

La utilidad bruta en ventas con respecto al año 2014 ocupa el 65,15%, sin embargo en el año 2015 tiene una disminución del 62,78%, debido a que sus costos aumentaron con respecto al año 2015.

En cuanto a los gastos en el mismo periodo analizado, son los relacionados con gastos administrativos pues su representatividad frente al ingreso total del año 2014 fue del 8,35% y para el año 2015 fue de 12% junto con este gasto podemos citar al gasto de ventas que se representa con el 10,83% para el año 2014 y 21,82% en el año 2015 originando así el total de los gastos operacionales frente al ingreso.

La utilidad neta apenas representa el 44 48% en el 2014 y el 28,23% en el año 2015.

4.5. APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

4.5.1. Indicador de liquidez

a. Razón Corriente

Tabla 26. Razón Corriente año 2014-2015

Formula	2014	2015
$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	\$ 5,28	\$ 4,61

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Se observa que los resultados obtenidos en la razón corriente tiene una variación en los dos periodos, en el año 2014 SEIMCO por cada dólar de deuda que debía la empresa contaba con \$5.28, para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, para el año 2015, por cada dólar que adeudaba la entidad contaba con \$4.61, para poder solventar sus deudas a corto plazo.

Es decir que la empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo, debido a que sus activos corrientes son superiores al pasivo corriente

b. Capital Neto de Trabajo

Tabla 27. Capital Neto de Trabajo 2014-2015

Fórmula	2014	2015
Capital Neto de trabajo=Activo Corriente-Pasivo Corriente	\$ 25.127,54	\$ 30.340,63

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

El capital de trabajo neto permite conocer la disponibilidad de recursos que tiene la microempresa para solventar sus operaciones en el próximo ejercicio económico. En la tabla 27 indica que la empresa cuenta en el periodo 2014 con \$ 25127,54 y en el año 2015 alcanzó un valor de \$30.340,63 de capital para poder desarrollar las actividades operativas.

4.5.2. Indicadores de endeudamiento

a. Nivel de endeudamiento

Tabla 28. Nivel de endeudamiento

Fórmula	2014	2015
$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} * 100$	4,63%	4,60%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

El porcentaje de endeudamiento que tiene la microempresa en el año 2015 es de 4.6% respecto al 2014 que fue del 4,63%, por lo tanto se considera que los acreedores como proveedores de materiales y entidades financieras participan indirectamente de la empresa.

4.5.3. Indicadores de actividad

a. Rotación de Cuentas por Cobrar

Tabla 29. Rotación Cuentas por Cobrar 2014-2015

Formula			2014	2015
			13 veces	17 veces
Rotación de Cuentas por Cobrar =		$\frac{\text{Ventas Neta}}{\text{Promedio Cuentas por Cobrar}}$		

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Se puede evidenciar que la microempresa SEIMCO, ha realizado el cobro de sus actividades de manera estricta, puesto que las cuentas por Cobrar se convierten en efectivo 17 veces en el año 2015 más que en el 2014, este aumento que se genera en el año 2015 se debe a que el cliente se encuentra en capacidad de pago. Sin embargo se ve en la necesidad de crear políticas de cobro y evaluar a los clientes que actualmente tiene la empresa.

b. Plazo Medio de Cobranza

Tabla 30. Plazo Medio de Cobranza 2014-2015

Fórmula	2014	2015
$\text{Plazo Medio de Cobranza} = \frac{360}{\text{Rotación Cuenta por Cobrar}}$	27 días	21 días

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

La empresa SEIMCO, cuenta con una recuperación rápida de las deudas de sus clientes, en el año 2014 la empresa se demoró en cobrar a sus clientes 27 días, mientras que para el 2015 disminuyó el plazo de cobro a 21 días, lo que significa que se ha rebajado la morosidad. Sin embargo para los próximos periodos se analiza la necesidad de establecer políticas de crédito convenientes a la microempresa.

c. Rotación de Cuentas por Pagar

Tabla 31. Rotación Cuentas por Pagar

Fórmula	2014	2015
$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio Cuentas por Pagar}}$	2 veces	3 veces

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

En el año 2014, las cuentas por cobrar se convertían en efectivo 13 veces en el año, mientras que la empresa tenía un promedio de 180 días para cancelar sus deudas, como se observa en la tabla 21, en el año 2015 la rotación de las cuentas por pagar aumentaron 3 veces lo que significa que en 120 días la microempresa cubría con sus obligaciones a corto plazo

d. Plazo Medio de Pagos

Tabla 32. Plazo medio Pago 2014-2015

Fórmula	2014	2015
$\text{Plazo Medio de Pagos} = \frac{360}{\text{Rotación Cuentas de Pago}}$	180 días	120 días

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Con los valores que se representa en la tabla 32, se concluye que para el año 2014 la empresa tenía un plazo de 180 días de cancelar sus deudas y para el año 2015 disminuyo a 120 días, esto quiere decir que la microempresa adquirido agilidad para pagar sus deudas.

4.5.4. Rotación Activos Totales

Tabla 33. Rotación Activos Totales

Fórmula	2014	2015
$\text{Rotación Activos Totales} = \frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Activos Totales}}$	0,13 veces	0,20 veces

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Lo rotación de activo mide la cantidad de servicios o ventas generados por cada dólar de activos utilizados. En el año 2014 SEIMCO por un dólar que poseía de manera general produjo ventas de \$ 0,13, para el año 2015 generó \$0,20.

Se puede notar que ha existido un incremento por parte de las ventas para el período 2015, pues ha existido mayor producción y acaparamiento de mercado, dando a conocer de esta manera la línea de productos y servicios que oferta la empresa.

4.5.5. Indicadores de rentabilidad

a. Rentabilidad Sobre Activos (ROA)

Tabla 34. Rentabilidad Sobre Activos (ROA)

Fórmula	2014	2015
$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}} * 100$	5,98%	5,74%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Los resultados que se obtuvieron mediante la utilidad neta con respecto al total de activos en el periodo 2014 fueron de 5,98%, mientras que en el año 2015 obtuvo un 5,74%.

b. Rentabilidad Sobre el Patrimonio (ROE)

Tabla 35. Rentabilidad sobre Patrimonio ROE

Fórmula	2014	2015
$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Patrimonio}} * 100$	6,26%	6,09%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

En la tabla 35 se obtuvo que en el año 2014 el porcentaje de ROE fue de 6.26% y en el año 2015 de 6.09%, es decir que por cada \$100 dólares que se invierte del patrimonio se ha generado una utilidad de \$6,00 para los dos años lo que significa que es rentable.

c. Rentabilidad Sobre Ingresos (ROS)

Tabla 36. Rentabilidad Sobre Ingresos

Fórmula	2014	2015
$ROS = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}} * 100$	44,48%	28,23%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Según los resultados obtenidos como se puede observar en la tabla 36, en el año 2014 se obtuvo el 44.48% y en el año 2015 de 28.23%, existiendo una disminución en el año 2015 por existir un aumento de gastos operacionales.

4.5.6. Análisis DuPont

El sistema DuPont es un sistema que facilita a la empresa la realización de un análisis integral de indicadores financieros específicos, expresando la manera en que estos indicadores interactúan entre sí para determinar el rendimiento sobre los activos; esto sugiere que permite descomponer el rendimiento del capital contable en un elemento de eficiencia en la utilización de activos, en un mecanismo de utilidad sobre las ventas y también de uso de apalancamiento financiero.

Tabla 37. Método DUPONT

SISTEMA DUPONT						
$\text{ROE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} \times \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \times \frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO TOTAL}}$						
AÑOS	ROE	MARGEN		ROTACION		APALANCAMIENTO
2014	6,26%	\$ 16.510,79		\$ 37.118,28		279927,99
		\$ 37.118,28		279927,99		263417,20
		44%		0,13		1,06
2015	6,09%	\$ 17.851,83		\$ 63.231,17		310835,68
		\$ 63.231,17		310835,68		292983,85
		28%		0,20		1,06

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

El análisis DUPONT es una herramienta que permite evaluar el rendimiento sobre la inversión total, mediante el resultado de multiplicar la rotación de los activos totales, que en el año 2015 para la microempresa su rotación fue de 0,20, es decir que por cada dólar de inversión en activos se generaba 0,20 centavos en ventas, con el margen de utilidad neta que mide la rentabilidad con respecto a las ventas se puede observar que la empresa tiene un 28% en este índice.

El rendimiento sobre el patrimonio también se toma en cuenta el factor de patrimonio que se relaciona con el apalancamiento de la empresa, MAF que para el año 2015 se registró el 1,06.

También se destaca que en SEIMCO, tiene un rendimiento de patrimonio de 6,09%, es decir que por cada dólar que invirtiendo los dueños se produjeron 6 dólares.

4.6. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Actualmente la microempresa SEIMCO no cuenta con un departamento de crédito y cobranza, por lo que la rotación de sus activos no son controlados, ya que su nivel de cobro se ubica en 21 días, sea mejorado en forma razonable. Por tal motivo se ha visto en la necesidad de crea un departamento que permitan a los miembros de la microempresa gestionar estos recursos de mejor forma para su cobro.

4.6.1. Modelo propuesto para gestionar las Cuentas por Cobrar

Una vez encontrado las falencias de la microempresa es necesario plantear soluciones para se considera los siguientes puntos

- Políticas
- Evaluación del crédito
- Seguimiento de cuentas
- Técnicas de cobro

a. Políticas de financiamiento aplicarse a Cuentas por Cobrar

SEIMCO, otorgara financiamiento a sus clientes dependiendo de los montos de ventas del servicio y adicionalmente se solicitara un documento que acredite su obligación con la microempresa. En la siguiente tabla 38 se muestra cuáles son las políticas que se deberán cumplir por la microempresa.

Tabla 38. Monto y Plazo de Crédito

MONTO (\$)	PLAZO
0 a 500	15 días
501 a 700	30 días
701 a 1000	45 días
1001 a 3000	55 días
3000 en adelante	70 días previo a autorización

Elaborado por: Ivonne Orejuela

Políticas de crédito

- El crédito se concederá a clientes a los que les hayan prestado el servicio mínimo 3 veces, es decir que se lo considere un cliente frecuente en SEIMCO y que haya tenido una relación de un año.
- El cliente es obligado a liquidar su deuda según el monto que deba en el plazo que se indica en la tabla 38; el pago será mediante el depósito bancario, cheques o en efectivo.
- Si el cliente es nuevo se pedirá una información con todos sus datos previamente comprobados.
- SEIMCO, deberá efectuar el cobro inicial por la venta del servicio un valor que constituya el 50% al contado y la diferencia se le otorgara en crédito dependiendo su monto.

Condiciones de crédito.

- Se concederá un plazo de quince a ochenta días según se acuerden entre las partes
- Para que el crédito sea otorgado deberá pasar el valor de \$501,00

Normas de crédito

- Las cuentas por cobrar vencidas se mantendrán en la sección cuentas por cobrar por un lapso de ochenta días, transcurrido este tiempo se procederá acciones legales

- La cancelación del crédito se lo realizará en efectivo o a través de un depósito bancario que deberá ser notificado oportunamente al departamento de ventas de SEIMCO, para que pueda realizarse la liquidación.

b. Evaluación del crédito

Recopilar información

Una manera muy sencilla de recopilar datos del cliente que desea acceder al crédito es mediante un formulario denominado Solicitud de Crédito, que incluya la siguiente información:

- Datos del Cliente
- Nombre del Representante Legal
- RUC O CI o Representante Legal
- Dirección
- Teléfono/ Celular
- Referencias comerciales

c. Seguimiento de cuentas

- Hacer llegar a los clientes los estados de cuenta quincenalmente sean estos por correo electrónico o personalmente a quien corresponda.
- Llevar un libro de cobros
- Revisar continuamente la antigüedad de saldos y tomar las acciones oportunas.

d. Técnicas de cobro

- Llamadas telefónicas
- Visitas quincenales

4.7. SITUACIÓN ACTUAL CUENTAS POR PAGAR

El plazo promedio de pago de SEIMCO, para el año 2014 fue de 180 días y para el año 2015 descendió a 120 días, que es una desmejora notable en la negociación de los pagos. Esta reducción del número de días en el año 2015 que otorgaron los proveedores en promedio, surgió por retrasos en cancelación de las obligaciones por parte de la empresa.

Tabla 39. Plazo Medio de Pagos

Fórmula	2014	2015
$\text{Plazo Medio de Pagos} = \frac{360}{\text{Rotación Cuenta por Cobrar}}$	180 días	120 días

Fuente: SEIMCO


Elaborado por: Ivonne Orejuela

El registro con el que cuenta SEIMCO es el siguiente:

- Fecha de la cancelación de la factura.
- Nombre de la empresa
- Detalle del bien que se adquirió
- Monto de la factura

No se maneja un sistema adecuado que le permita obtener mayores plazos de crédito de sus proveedores. Por ello es importante que la microempresa cuente con un calendario de pagos, un registro de lo que debe y cuando son los vencimientos que le permitan cumplir con responsabilidad el pago con sus proveedores.

Tabla 40. Modelo calendario de pago

 SEIMCO SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECÁNICOS OREJUELA CALENDARIO DE PAGO							
FACTURA D COMPRA				DETALLE DE CHEQUE			
FECHA	CLIENTE	DETALLE	VALOR	FECHA	BANCO/ N° CTA. CTE.	N° CHEQUE	VALOR

Elaborado por: Ivonne Orejuela

4.7.1. Modelo propuesto para la gestión de Cuentas por Pagar

La propuesta para SEIMCO, incluye el bosquejo de un pequeño manual de cuentas por pagar, que incorpore tanto políticas y normas a ser atendidas en este proceso, cuyo objetivo es proveer a la empresa de lineamientos que brinden mayor certeza sobre las actividades a realizarse con respecto a estas cuentas.

a. Cuenta por pagar Proveedores

De manera complementaria, en lo que se refiere al tratamiento de proveedores, se debe reconocer que los pagos a un determinado proveedor respecto de una factura pueden ser diferidos en varias fechas, por lo que es necesario implementar un análisis de saldos de cuentas por pagar por proveedor, en donde se establezca el total del adeudo, así como

b. Políticas

- SEIMCO, negociará con sus principales acreedores el pago por la adquisición del servicio. Es importante mencionar que el plazo del crédito obtenido iniciará desde fecha en que se produjo la compra de materiales e insumos que son indispensables para brindar el servicio a los clientes.
- Los desembolsos se realizarán únicamente con chequeras de la empresa, en ningún motivo se utilizarán cheques de otras personas.
- SEIMCO realizará el pago a sus acreedores a través de cheques o mediante transferencias bancarias de acuerdo con las condiciones y días establecidos para la cancelación de los mismos.
- SEIMCO deberá mantener y fijar convenios con sus principales proveedores con el propósito de conseguir grandes beneficios tales como: créditos y descuentos por la adquisición de bienes/servicios.
- Establecer días fijos de pago a proveedores, cada uno tendrá conocimiento de ello y no podrá cambiarse la condición, de hacerlo o de incumplirla el proveedor debe esperar la próxima fecha para recibir el pago.
- Si los materiales/servicios entregados por los proveedores no cumplen con las características solicitadas se realizara la devolución respectiva.

c. Normas

- Los pagos deben ser autorizados por el gerente propietario.
- Cada pago debe estar respaldado por la respectiva factura, la misma que deberá ser sometida a una revisión con respecto a la fecha, concepto, valor y beneficiario del bien o servicio prestado y demás requisitos establecidos por el Servicio de Rentas Internas para la validez de estos documentos.
- No se aceptarán facturas que presenten errores, enmendaduras o alteraciones.
- Las personas encargadas de recibir los productos o servicios deberán comunicar cualquier novedad a Gerencia.

- Previo a la realización del pago de la obligación el gerente propietario verificará con sus colaboradores si se ha presentado algún inconveniente con respecto a los materiales receptados o bien, servicio prestado.

4.8. SITUACIÓN ACTUAL DE INVENTARIOS

SEIMCO, al ser una empresa que comercializa y presta servicios no cuenta con una política definida de inventarios, es por ello que se ha visto la necesidad de implementar un pequeño manual de políticas de inventarios; a continuación su desarrolló:

4.8.1. Modelo propuesto para la gestión de Inventarios

En el organigrama funcional se puede observar que si existe el departamento de ventas, entre la descripción funcional se encuentra:

- Coordinación para cobro de anticipos
- Reunirse con clientes especiales
- Estrategias de marketing
- Evaluar el cumplimiento de las funciones
- Revisar las ofertas comerciales
- Revisar las cotizaciones
- Visitar a clientes nuevos
- Desarrollar oportunidades de negocios
- Establecer un nexo entre el cliente y la empresa
- Actualización de las listas de precios con proveedores
- Dar seguimiento a las cotizaciones enviadas a clientes
- Comunicar al cliente las novedades sobre precios y condiciones
- Llevar un control detallado de las operaciones de cada cliente

Políticas de pedido

Para las políticas de pedido se tomará en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Se realizará el conteo físico de los productos que ingresen.
- Se realizará el pedido de los productos con mayor rotación; o los productos que sean más demandados por los clientes.

- Se realizará el pedido de los productos a nuestros proveedores ya sean estos que estén dentro y fuera de la ciudad.
- El pedido se realizara por teléfono, vía e-mail o personalmente.

Políticas de Compras.

- Mantener actualizada la lista de nuestros proveedores.
- Se elegirá a los mejores ofertantes tanto en precio, plazo, flexibilidad de pago y tiempo de entrega.
- Todo requerimiento de compra deberá ser aprobado por gerencia , caso contrario no se podrá proceder con la compra.
- Realizar el ingreso a bodega respectivamente, una vez entregada la mercancía.
- No se garantiza una compra que no esté soportada por una factura.

Formas de Pago

- Para realizar la cancelación por una compra inmediata de un proveedor local se efectuará mediante un pago de cheque o en efectivo.
- Para la cancelación de un proveedor fuera de la ciudad se realiza mediante un depósito según la cuenta bancaria que se facilite.

Políticas de Ventas

- Todo pedido deberá ser aprobado previamente por el jefe de ventas
- Para otorgar un crédito el cliente deberá tener por lo menos dos compras al contado.
- Los clientes que tengan crédito y no hayan cumplido con el plazo establecido en la tabla 28, pierden su beneficio.
- Tener actualizadas la lista de precios y la base de datos de los clientes.
- Se concederá descuentos a los clientes que pagan antes de la fecha, esto solo será aprobado por gerencia.

Políticas de producción y almacenamiento

- No se podrá iniciar la producción de una determinada orden de pedido si esta no se encuentra aprobada por gerencia o por el jefe de ventas

- Diariamente se debe hacer la planificación de la producción, y se dejará constancia de las posibles fechas de despacho.
- El departamento de operaciones técnicas deberá solicitar materia prima e insumos a utilizarse dependiendo de la planificación.
- Será responsabilidad del jefe de producción la supervisión y el cumplimiento con las especificaciones de cada pedido.
- El jefe de producción deberá supervisar que se mantengan los niveles de desperdicio dentro de los márgenes establecidos.
- Cada quince días se deberá dar el mantenimiento respectivo de la maquinaria para evitar cualquier inconveniente en el futuro

Almacenamiento

- Para la entrega de la mercadería se deberá dar ingresos a bodega con un documento llamado Ingreso de mercadería debidamente firmado.

Tabla 41. Modelo de documento de ingreso de mercadería

SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECÁNICOS OREJUELA		
 SEIMCO <small>SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECÁNICOS OREJUELA</small>		
INGRESO DE MERCADERÍA N°001		
DPTO:		FECHA:
CANTIDAD	UNIDAD	ARTÍCULO
ELABORADO POR:		ENTREGADO:

Elaborado por: Ivonne Orejuela

- La bodega debe mantenerse siempre en orden.


4.9. DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS PROYECTADO

Para la determinación del presupuesto de ingresos y egresos se realizó un cálculo de inflación pronosticada, es decir que se toma en cuenta el porcentaje de la inflación del año 2016 que es 3,80%, luego se procederá a aplicar en las cuentas del año 2015 en los ingresos, para los egresos se aplicara también el porcentaje de la inflación.

Su fórmula es la siguiente: **Año pronosticado = Año 2015 * Tasa de inflación**

4.9.1. Presupuesto de Ingresos proyectado

Tabla 42. Presupuesto de Ingresos 2016


SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA (SEIMCO)		
 SUPUESTO DE INGRESOS EN DOLARES		
CUENTAS	AÑO REAL 2015	AÑO PROYECTADO 2016
INGRESOS	\$ 63.231,17	\$ 65.633,95
= TOTAL INGRESOS	\$ 63.231,17	\$ 65.633,95

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

4.9.2. Presupuesto de Egresos proyectado

Tabla 43. Presupuesto de Egresos 2016

SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA (SEIMCO)		
 PRESUPUESTO DE EGRESOS		
EN DÓLARES		
CUENTAS	AÑO REAL 2015	AÑO PROYECTADO 2016
Costos de servicios	\$ 5.884,35	\$ 6.107,96
Costo de Producción	\$ 17.653,05	\$ 18.323,87
TOTAL COSTOS	\$ 23.537,40	\$ 24.431,82
GASTOS		
GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 7.589,11	\$ 7.877,50
GASTO VENTAS	\$ 13.798,67	\$ 14.323,02
GASTO FINANCIERO	\$ 454,16	\$ 471,42
TOTAL GASTOS	\$ 22.296,10	\$ 23.143,35
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 45.833,50	\$ 47.575,17

Fuente: SEIMCO


Elaborado por: Ivonne Orejuela

4.10. DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO DE FLUJO DE CAJA

Para determinar el presupuesto de flujo de caja se tomó en cuenta los presupuestos de ingresos y egresos ya calculados anteriormente. SEIMCO tendrá una apreciación global cronológica de sus ingresos y egresos durante ese periodo determinado.

4.10.1. Presupuesto de Flujo de Caja proyectado

Tabla 44. Presupuesto de Flujo de Caja

SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA (SEIMCO) PRESUPUESTO FLUJO DE CAJA  EN DÓLARES		
CUENTAS	AÑO REAL 2015	AÑO PROYECTADO 2016
INGRESOS	\$ 63.231,17	\$ 65.633,95
TOTAL INGRESOS	\$ 63.231,17	\$ 65.633,95
Costos servicios	\$ 5.884,35	\$ 6 .107,96
Costo de Ventas	\$ 17.653,05	\$ 18323,87
TOTAL COSTOS	\$ 23.537,40	\$ 24.431,82
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 7.589,11	\$ 7.877,50
GASTO DE VENTAS	\$ 13.798,67	\$ 14.323,02
GASTO FINANCIERO	\$ 454,16	\$ 471,42
TOTAL GASTOS	\$ 22.296,10	\$ 23.143,35
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 45.833,50	\$ 47.575,17

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

4.11. DETERMINACIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADA

Tabla 45. Estado de Situación Financiera Proyectada 2016

SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECÁNICOS OREJUELA (SEIMCO) ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROFORMADA EN DÓLARES		
CUENTAS	2015	2016
ACTIVO		
CORRIENTE		
<u>DISPONIBLE</u>		
Caja	\$ 9.313,10	\$ 9.667,00
Bancos	\$ 12.051,21	\$ 12.509,16
EXIGIBLE		
Cuentas por Cobrar	\$ 3.647,85	\$ 3.786,47
Crédito Tributario IVA	\$ 4.739,60	\$ 4.919,70
<u>REALIZABLE</u>		
Mercadería	\$ 8.978,90	\$ 9.320,10
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 38.730,66	\$ 40.202,43
<u>ACTIVOS FIJOS</u>		
<i>No Depreciable</i>		
Terreno	\$ 105.000,00	\$ 108.990,00
<i>Depreciable</i>		
Edificios/Galpón	\$ 75.000,00	\$ 77.850,00
Depreciación Acumulada Edificio	\$ (1.875,00)	\$
Muebles Y Enseres	\$ 428,75	\$ 445,04
Depreciación Acumulada Muebles Y Enseres	\$ (21,44)	\$
Equipo de Computo	\$ 1.350,00	\$ 1.401,30
Depreciación Acumulada Equipo de Computo	\$ (225,00)	\$
Vehículos	\$ 14.000,00	\$ 14.532,00
Depreciación Acumulada Vehículos	\$ (1.400,00)	\$
Maquinaria y Equipos	\$ 83.733,67	\$ 86.915,55
Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipos	\$ (4.186,68)	\$
<u>DIFERIDOS</u>		
Gastos de Constitución	\$ 84,13	\$ 87,33
Amortización Acum.Gasto Constitución	\$ 8,41	\$ 8,73
Gastos de instalación	250,00	\$ 259,50
Amortización Acum.Gasto Instalación	\$ 25,00	\$ 25,95
CAPACIDAD INSTALADA	\$ 272.105,02	\$ 282.445,01
INVERSIÓN	\$ 310.835,68	\$ 322.647,44
OBLIGACIONES FINANCIERAS		
OBLIGACIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO		
Cuentas por Pagar	\$ 8.390,02	\$ 8.708,84
OBLIGACIONES FINANCIERAS A LARGO PLAZO		\$ -
Préstamo Bancario	\$ 5.911,81	\$ 6.136,46
APALANCAMIENTO	\$ 14.301,83	\$ 14.845,30
PATRIMONIO		
CAPITAL		
Capital Social	\$ 3.550,00	\$ 3.684,90
Utilidad del Ejercicio	\$ 17.851,83	\$ 18.530,20
TOTAL PATRIMONIO	\$ 292.983,85	\$ 304.117,24
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$ 310.835,68	\$ 322.647,44

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

4.12. INDICADORES PROYECTADOS

4.12.1. Indicador de liquidez

a. Razón Corriente

Tabla 46. Razón Corriente año 2016

Fórmula	2016
$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	\$ 4,62

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

La razón corriente del período 2016 tiene un incremento de \$ 4.62, significa que la empresa podrá cumplir con sus obligaciones a corto plazo debido a que su activo corriente es mayor al pasivo corriente, ya que tiene un incremento de dinero en efectivo para afrontar con sus obligaciones.

b. Capital Neto de Trabajo

Tabla 47. Capital Neto de Trabajo 2016

Fórmula	2016
$\text{Capital Neto de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	\$ 48.911,27

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

El capital de trabajo neto en el año 2016 tendrá disponibilidad de recursos para solventar sus operaciones en dicho año

4.12.2. Indicadores de Endeudamiento

a. Nivel de endeudamiento

Tabla 48. Nivel de endeudamiento 2016

Fórmula	2016
$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} * 100$	5%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

La participación de los acreedores en la empresa aumentará el 5% lo que determina las obligaciones que tiene que cumplir la empresa con terceros.

4.12.3. Indicadores de rentabilidad

a. Rentabilidad Sobre Activos (ROA)

Tabla 49. Rentabilidad Sobre Activos (ROA) 2016

Fórmula	2016
$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}} * 100$	6%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

En el transcurso de los próximos años incrementará sus beneficios con respecto a cada dólar que invirtió, significa que los activos generarán un incremento en la utilidad de la empresa

b. Rentabilidad Sobre el Patrimonio (ROE)

Tabla 50. Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE) 2016

Fórmula	2016
$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Patrimonio}} * 100$	6%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

En el año 2016 el porcentaje de ROE será del 6% es decir que por cada \$100 dólares que invierte del patrimonio la empresa generara una utilidad de \$6,00

c. Rentabilidad Sobre Ingresos (ROS)

Tabla 51. Rentabilidad Sobre Ingresos (ROS) 2016

Fórmula	2016
$ROS = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}} * 100$	28%

Fuente: SEIMCO

Elaborado por: Ivonne Orejuela

El rendimiento que se obtendrá incrementará, significando que los accionistas tendrán una muy buena utilidad en relación a la inversión que realizaron.

CONCLUSIONES

- La gestión de los recursos financieros en la empresa era ineficiente considerándose como una debilidad dentro de SEIMCO, pues la falta de normas y políticas en las cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios conllevan al desconocimiento del periodo de tiempo de recuperación de cartera , pago a los proveedores, acreedores y rotación de inventarios.
- En SEIMCO, fue indispensable introducir criterios conceptuales y teóricos de la gestión financiera que aportan conocimientos al personal para que optimicen apropiadamente los recursos de la microempresa.
- La propuesta de la gestión financiera que se desarrolló en SEIMCO mediante índices de ROE , margen neto, apalancamiento y rotación de activos define como un adecuado establecimiento de normas y políticas pueden llevar a la empresa a trabajar con la suficiente liquidez y gestionar adecuadamente los recursos para futuras adquisiciones o contratación de personal

RECOMENDACIONES

- Cumplir las políticas y normas propuestas, pues serán generadoras del cumplimiento de las proyecciones realizadas con el fin de mejorar la rentabilidad de la empresa.
- Es de gran importancia que la microempresa mantenga un proceso el cual será trabajar en equipo de esta manera logrará cumplir sus labores.
- Implementar el modelo de gestión financiera, pues su aplicación brindará un adecuado proceso de planificación, gestión y control de sus recursos económicos, además de brindar información financiera para la adecuada toma de decisiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Block , S., & Hirt, G. (2008). Fundamentos de Administración Financiera (12va ed.). México: Mc. Graw Hill.
- Castro, A. (2008). Planeación Financiera (Cuarta ed.). (I. Editores, Ed.) México,: Mc.Graw-Hill.
- Chiavenato I. (2000). Gestion de Talento Humano (5ta ed.). Bogota: Mc. Graw Hill.
- Chiavenato I., & Araos S. (2010). Planeación Estratégica, Fundamentación y Aplicaciones. D.F., Mexico : Mc. Graw-Hill.
- Fred, D. R. (2003). Conceptos de Administración Estratégica. Pearson Education.
- Gispert, C. (2001). Enciclopedia práctica de la pequeña y mediana empresa. Barcelona: Océano Centrum.
- Gitman, Lawrence, & Zutter, &. (2012). Principios de Administración Financiera. Mexico
- Ortiz H. (2008). Análisis Financiero Aplicado. Bogotá: Cursio Penen.
- Parking, M. Esquivel, G. (2007, 5ta edición). Macroeconomía .
- Reyes, H. P. (2012). Administración de Riesgos, Medición, Seguimiento, Análisis y Control. Ambato: Editorial Jurídica del Ecuador.
- Rodriguez A. y Iturralde T. (2008). MODELIZACIÓN FINANCIERA APLICADA. ESPAÑA: Delta Publicaciones Universitarias.
- Ross S., Wesferfield R., & Jaffe J. (2002). Corporate Finance. USA: Mc. Graw Hill Primis.
- Villarroel E. (2013). Planeación y Estrategia Financiera. Cochabamba.

INTERNET

Gerencie.com. (20 de 04 de 2015). Obtenido de ¿Qué es el análisis financiero?: <http://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html>

Alvarez M., & Ochoa B. (2009). Información Financiera, Base para el análisis de Estados Financieros. Recuperado el 16 de 08 de 2015, de http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no66/18a-informacion_financiera_base_para_el_analisis_de_estados_financieros.pdf

Análisis Financiero. (20 de 04 de 2015). Obtenido de Análisis Financiero: http://www.safi-software.com.ec/pdf/analisis_financiero.pdf

Boronat G., & Ruiz D. (12 de 8 de 2011). Operaciones de refinanciación y reestructuración financiera. Recuperado el 26 de 9 de 2015, de https://www.researchgate.net/publication/236658334_Operaciones_de_refinanciacion_y_reestructuracion_financiera

Hugo, J. (12 de 04 de 2010). Industria Metalmeccánica. Recuperado el 06 de 10 de 2015, de www.ecuadorcocarriba.com

Negocios, U. d. (2012). PYMES: contribución. *ekos negocios*, 34-38.

Nunes, P. (26 de 08 de 2012). Gestión Financiera. Recuperado el 10 de 07 de 2015, de [knoow.net: http://old.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestionfinanciera.htm](http://old.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestionfinanciera.htm)

Romagnoli, S. (s.f.). Columna Económica. Obtenido de Herramientas de Gestión: Diagnóstico Empresarial: <http://www.biblioteca.org.ar/libros/210502.pdf>

Sión, V. (06 de 05 de 2013). “El sector industrial ecuatoriano ha presentado en los últimos años un comportamiento positivo”. Recuperado el 01 de 10 de 2015, de El Telegrafo: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/veronica-sion-el-sector-industrial-ecuatoriano-ha-presentado-en-los-ultimos-anos-un-comportamiento-positivo.html>

ANEXOS

ANEXO 1. ENTREVISTA DIRIGIDO AL GERENTE PROPIETARIO DE SEIMCO

1. La empresa tiene:

	SI	NO
	()	()
Misión	()	()
Visión	()	()
Objetivos	()	()

- 2. ¿Con cuántos empleados cuenta la empresa?**
- 3. La propiedad donde se encuentra SEIMCO ¿es propia?**
- 4. ¿Existe algún manual de funciones?**
- 5. ¿Con qué tipo de manuales cuenta la empresa?**
- 6. ¿Cuentan con Departamento Financiero?**
- 7. ¿Qué tipo de herramientas y estrategias utilizan para la planificación financiera?**
- 8. ¿Cómo se optimiza el capital de trabajo en la empresa?**
- 9. ¿Cada que tiempo Ud. cree que es necesario realizar una actualización de los balances financieros en la empresa?**
- 10. ¿Cuáles son los niveles de riesgo que tiene la empresa?**
- 11. ¿Qué tipo de capacitaciones se realiza y cada que tiempo se lo hace?**

ANEXO 2. ENCUESTA APLICADAS PARA EL ÁREA ADMINISTRATIVA EN SEIMCO

- 1. ¿Existe en la empresa un Modelo de Gestión Financiera que permita el uso óptimo de los Recursos Financieros?**

Si ()

No ()

- 2. ¿Cree usted que un Modelo de Gestión Financiera puede lograr eficiencia en el uso óptimo de los Recursos Financieros?**

Si ()

No ()

- 3. Según su criterio, ¿Es necesario mejorar las políticas y procedimientos para fortalecer el progreso económico y social de sus clientes?**

Si ()

No ()

- 4. ¿Cuáles de estos aspectos considera usted deben constar en la implementación de un Modelo de Gestión Financiera?**

Organización estructural ()

Control presupuestario ()

Optimización de recursos económicos-financieros ()

Políticas para evitar la morosidad ()

- 5. ¿Con la información financiera oportuna la empresa podría mejorar el desempeño de sus actividades?**

Si ()

No ()

- 6. Con un modelo de gestión financiera piensa Ud. ¿Que mejoraría el movimiento económico y financiero de la empresa?**

Si ()

No ()

7. ¿Existen indicadores de gestión en la empresa que guie la administración financiera?

Si ()

No ()

8. ¿Es importante el análisis financiero para la toma de decisiones en el área administrativo?

Si ()

No ()

9. ¿Es importante determinar el punto de equilibrio en la empresa?

Si ()


No ()

10. ¿Es necesario obtener un flujo de efectivo en la microempresa?

Si ()

No ()

ANEXO 3. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 2014

SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECANICOS OREJUELA (SEIMCO) ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL 15 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE 2014 EN DÓLARES			
			
ACTIVO			
CORRIENTE			
DISPONIBLE			\$ 21.846,32
Caja	\$ 6.374,09		
Bancos	\$ 15.472,23		
EXIGIBLE			\$ 4.696,36
Cuentas por Cobrar	\$ 2.850,45		
Crédito Tributario IVA	\$ 1.845,91		
REALIZABLE			\$ 4.450,50
Mercadería	\$ 4.450,50		
ACTIVOS FIJOS			
<i>No Depreciable</i>			\$ 105.000,00
Terreno		\$ 105.000,00	
<i>Depreciable</i>			\$ 143.634,09
Edificios/Galpón	\$ 75.000,00		
Depreciación Acumulada Edificio	\$ (1.875,00)	\$ 73.125,00	
Muebles Y Enseres	\$ 428,75		
Depreciación Acumulada Muebles Y Enseres	\$ (21,44)	\$ 407,31	
Equipo de Computo	\$ 1.350,00		
Depreciación Acumulada Equipo de Computo	\$ (225,00)	\$ 1.125,00	
Vehículos	\$ 14.000,00		
Depreciación Acumulada Vehículos	\$ (1.400,00)	\$ 12.600,00	
Maquinaria y Equipos	\$ 59.343,98		
Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipos	\$ (2.967,20)	\$ 56.376,78	
DIFERIDOS			\$ 300,72
Gastos de Constitución	\$ 84,13		
Amortización Acum.Gasto Constitución	\$ 8,41	\$ 75,72	
Gastos de instalación	250,00		
Amortización Acum.Gasto Instalación	\$ 25,00	\$ 225,00	
TOTAL ACTIVO			\$ 279.927,99
PASIVO			
CORRIENTE CORTO PLAZO			\$ 5.865,64
Cuentas por Pagar	\$ 5.865,64		
CORRIENTE LARGO PLAZO			\$ 7.095,15
Préstamo Bancario	\$ 7.095,15		
TOTAL PASIVO			\$ 12.960,79
PATRIMONIO			
CAPITAL			\$ 266.967,20
Capital Social	\$ 3.550,00		
Utilidad del Ejercicio	\$ 16.510,79		
TOTAL PATRIMONIO	\$ 263.417,20		
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO			\$ 279.927,99


ANEXO 4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2015

SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECÁNICOS OREJUELA (SEIMCO)			
ESTADO DE SITUACIÓN FINAL			
DEL 1 DE ENERO AL 30 JUNIO 2015			
EN DÓLARES			
ACTIVO			
CORRIENTE			
<u>DISPONIBLE</u>			\$ 21.364,31
Caja	\$ 9.313,10		
Bancos	\$ 12.051,21		
<u>EXIGIBLE</u>			\$ 8.387,45
Cuentas por Cobrar	\$ 3.647,85		
Crédito Tributario IVA	\$ 4.739,60		
<u>REALIZABLE</u>			\$ 8.978,90
Mercadería	\$ 8.978,90		
<u>ACTIVOS FIJOS</u>			
<i>No Depreciable</i>			\$ 105.000,00
Terreno		\$ 105.000,00	
<i>Depreciable</i>			\$ 166.804,30
Edificios/Galpón	\$ 75.000,00		
Depreciación Acumulada Edificio	\$ 1.875,00	\$ 73.125,00	
Muebles Y Enseres	\$ 428,75		
Depreciación Acumulada Muebles Y Enseres	\$ 21,44	\$ 407,31	
Equipo de Cómputo	\$ 1.350,00		
Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo	\$ 225,00	\$ 1.125,00	
Vehículos	\$ 14.000,00		
Depreciación Acumulada Vehículos	\$ 1.400,00	\$ 12.600,00	
Maquinaria y Equipos	\$ 83.733,67		
Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipos	\$ 4.186,68	\$ 79.546,99	
<u>DIFERIDOS</u>			\$ 300,72
Gastos de Constitución	\$ 84,13		
Amortización Acum.Gasto Constitución	\$ 8,41	\$ 75,72	
Gastos de instalación	250,00		
Amortización Acum.Gasto Instalación	\$ 25,00	\$ 225,00	
TOTAL ACTIVO			\$ 310.835,68
PASIVO			
CORRIENTE CORTO PLAZO			\$ 8.390,02
Cuentas por Pagar	\$ 8.390,02		
CORRIENTE LARGO PLAZO			\$ 5.911,81
Préstamo Bancario	\$ 5.911,81		
TOTAL PASIVO			\$ 14.301,83
PATRIMONIO			
CAPITAL			\$ 296.533,85
Capital Social	\$ 3.550,00		
Utilidad del Ejercicio	\$ 17.851,83		
TOTAL PATRIMONIO	\$ 292.983,85		
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO			\$ 310.835,68

ANEXO 5. ESTADO DE RESULTADOS 2014

SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECÁNICOS OREJUELA (SEIMCO)	
ESTADO DE RESULTADO	
DEL 15 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE 2014	
EN DÓLARES	
CUENTAS	2014
INGRESOS	
= TOTAL INGRESOS	\$ 37.118,28
- COSTO DE SERVICIO	\$ 2.587,35
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 10.349,42
= TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ 12.936,77
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 24.181,51
- GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 3.100,41
- GASTO VENTAS	\$ 4.020,27
- GASTO FINANCIERO	\$ 550,04
= UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 16.510,79

ANEXO 6. ESTADO DE RESULTADOS 2015

SERVICIOS INDUSTRIALES METALMECÁNICOS OREJUELA (SEIMCO)		
<div>  </div>		
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 ENERO AL 30 JUNIO 2015 EN DÓLARES		
CUENTAS		2015
INGRESOS		
TOTAL INGRESOS	\$	63.231,17
COSTO DE SERVICIOS	\$	5.884,35
= COSTO DE PRODUCCIÓN	\$	17653.05
= TOTAL COSTO DE VENTAS	\$	23.537,40
 = UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	 \$	 39.693,77
 - GASTO ADMINISTRATIVO	 \$	 7.589,11
- GASTO VENTAS	\$	13.798,67
- GASTO FINANCIERO	\$	454,16
 = UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	 \$	 17.851,83

